
Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 31 января 2008 г. (№ 28) журнал **НОВАЯ ЭКОНОМИКА** включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.

Содержание

Андросенко Е. А.	Информационное обеспечение управления затратами на основе теории ограничения стоимости	5
Бабец И. Г., Сергиенко С. В.	Научно-технические факторы инвестиционной безопасности региона.....	11
Безкровная Е. Ю.	Эколого-экономическое обеспечение конкурентоспособности продукции растениеводства: теория и практика.....	15
Безпарточный М. Г.	Исследование современных организационно-экономических форм хозяйствования торговых предприятий.....	18
Березюк А. А.	Зарубежный опыт социального инвестирования на предприятии	22
Братута А.Г.	Общая характеристика организационных форм и способов ведения конкурентной борьбы современными предприятиями	27
Бродюк И. В.	Разработка экономического механизма формирования и реализации инвестиционной стратегии предприятий	31
Бруханский Р. Ф.	Подходы к построению методики стратегического финансового учета на основе бухгалтерского инжиниринга: критический анализ	35
Бублык М. И.	Классификация пространственной концентрации видов экономической деятельности по факторам техногенного ущерба в национальном хозяйстве Украины.....	39
Гвиниашвили Т.З.	Определение содержания категории понятия «организационные изменения на предприятии»	43
Гоцуляк Л. В.	Роль государства в формировании инновационной экономики.....	48
Грапчев Е. В.	Финансовый мониторинг исполнения доходной и расходной части местных бюджетов, как перспективный метод оперативного контроля органов государственной казначейской службы Украины	53
Грибовська Ю. М.	Доходи: порядок визнання та відображення у звітності відповідно до МСФЗ.....	58
Джур О. Е.	Концептуальные основы управления персоналом на современном предприятии космической отрасли.....	62
Долгопалец Н. С.	Оценка эффективности бизнес-процесса управления.....	67
Дорофеева А. А., Мадых А. А.	Мотивационная классификация организационного поведения персонала предприятия.....	72
Жалдак А. П.	Предпосылки формирования социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития промышленных предприятий	75
Жван В. В.	Особенности определения стоимости основных фондов промышленных зданий, которые могут быть утрачены в результате их разрушения или повреждения	81
Загурский О. Н.	Знания как доминирующий фактор инновационного процесса	86

Ивасьо О. В.	Учет и оценка стоимости гудвилла: анализ зарубежной практики...	91
Йосипенко А. А.	Роль кредитов Международного Валютного Фонда в экономическом развитии Украины.....	98
Калашник Н. В.	Дифференциация развития регионов в контексте их внешнеэкономической деятельности	101
Кальницкая М. А.	Организационная культура и эффективность.....	105
Мохсен К. М.	Оценка инвестиционной активности и финансового состояния строительных организаций Республики Беларусь	108
Карпенко А. В.	Интеграция науки, образования производства в условиях экономики знаний	114
Квасницкая Р. С.	Понятие и роль разных по статусу институтов-инвесторов финансового рынка	119
Кишко С. В.	Семейная политика в республике Беларусь и направления ее совершенствования.....	123
Коваленко Л. А.	Исследование влияния размеров и структуры капитала хлебопекарских предприятий Украины на финансовые результаты деятельности.....	128
Козак Г.И.	Активы негосударственных пенсионных фондов как источник финансирования проектов государственно-частного партнерства в Украине.....	131
Комаров К. С.	Моделирование управленческого учета предприятий с использованием информационных систем	135
Кондратьева Т. В.	Механизмы коммеморации и забвения институтов экономических систем	138
Корниенко И.Г.	Ресурсный потенциал как экономическая категория.....	142
Крупский А. П.	Оценка эффективности системы менеджмента туристических предприятий.....	146
Кузнецова А. И.	Требования к информации в системе контроллинга.....	150
Кузнецова А. И.	Информационная поддержка адаптивной системы контроллинга промышленного предприятия.....	153
Кучеренко Е. В.	Современное состояние промышленного производства в Украине и странах СНГ	156
Колосок В. М., Омельченко Л. С., Лактионова О. Е.	Логистический аутсорсинг в управлении финансами предприятий.....	160
Лактионова О. Е.	Финансовый аутсорсинг в трансформировании значимости финансов хозяйствующих субъектов.....	164
Лега О. В.	Собственный капитал: новации учета и отображения в финансовой отчетности	166
Лещенко М. Н.	Современные тенденции формирования конкурентоспособности развивающихся стран.....	170
Лойко Д. Н.	Формирование системы интеллектуальной безопасности швейного предприятия	174
Маначинская Ю. А.	Оценка по справедливой стоимости как прерогатива современной стадии развития бухгалтерского учета	177
Манзарова Э. Д.	Особенности современного этапа развития системы негосударственного пенсионного обеспечения в России	181
Мельник В. В.	Анализ институционального обеспечения инновационного развития предприятий	185
Моголова М. М.	Обновление основных средств сельского хозяйства Украины в контексте конъюнктуры их рынка.....	189
Нестерова Д. С.	Тенденции развития инвестиционной деятельности страховых компаний в Украине	193
Novikova N. L.	Role of the state in regulating entities' economic interests in agriculture.....	198
Нямещук А. В.	Сетевая экономика как экономика трансформаций.....	200
Okselenko N. O.	Controlling as tool of current assets usage efficiency increasing in the long-term period	203

Остапенко В. Н.	Моделирование приоритетности финансирования публично-частного партнерства.....	207
Павлик И. Л.	Влияние ценовой политики на формирование конкурентного статуса предприятий торговли	210
Паливода Е. М.	Предпосылки возникновения сетевых структур бизнеса	214
Панченко М. А.	Формирование системы управления качеством.....	217
Парасоцкая Н. Н.	Проблемы учета и налогообложения замены товаров покупателю	220
Парубец Е. Н.	Мониторинговое исследование проблем вхождения предприятий транспорта Украины в европейское транспортное пространство....	224
Петрух О. А.	Особенности правового регулирования деятельности в отрасли здравоохранения в Украине	227
Пискун А. В.	Факторная модель национальных сбережений Украины.....	230
Пих М. З.	Методологические основы стратегии укрепления экономической безопасности предприятий потребительского сектора экономики ..	233
Мамонова А. В., Подик И. И.	Угрозы налоговой безопасности : расчет весовых коэффициентов	237
Полоник В. В.	Финансовая система Республики Беларусь: проблемы и перспективы	241
Протопопова Н. А.	Анализ деятельности предприятий машиностроительной отрасли в контексте обеспечения их экономической защищенности	248
Проценко И. В.	Современные тенденции развития мирового рынка услуг.....	252
Ратынский В. В.	Особенности определения сегментационных признаков рынка светлых нефтепродуктов	257
Рябушка Л. Б.	Практические аспекты оценки финансовой децентрализации в регионах Украины	261
Савенко И. С.	Диалектика экономического развития и экономического роста: маржиналистский и инновационный подходы.....	265
Савицкая Н. Л.	Поведение человека в современной экономике: методологический аспект	268
Самборская-Музычко Ю. А.	Система исследования конкуренции в стратегическом анализе банков	272
Симонян С. М.	Проблемы правового регулирования внешнеэкономической деятельности России	276
Галайда Т. А., Скрыль В. В.	Проблемы регулирования нестандартных форм занятости на государственном и региональном уровне в Украине.....	279
Смолярова М. А.	Стимулирующие функции налоговой системы в обеспечении финансовой безопасности АПК Республики Беларусь	283
Сомова Л. И., Кирилюк В. С., Яковенко Е. С.	Роль технологического менеджмента в повышении эффективности производственной деятельности субъекта хозяйствования.....	293
Субчинская Е. М.	Региональная экономика как неотъемлемая доминанта национальной экономики страны	296
Супруненко С. А.	Взаимосвязь и различие налогового планирования и прогнозирования на макроуровне	299
Тулай О. И.	Государственное финансирование социальной защиты населения Украины как важный фактор развития человеческого потенциала .	303
Джахангири К. М. Х.	Предложения по повышению роли банков в создании финансовой устойчивости АПК.....	310
Хемий А. С.	Добровольное страхования дополнительной пенсии в Украине.....	319
Хомин О. И.	Необходимость инвестиций как средства преодоления угроз демографической безопасности государства	325
Шимкив С. А.	Социально-экономические предпосылки и особенности страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Украине	329

Председатель редакционной коллегии:

Байнёв Валерий Федорович,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета (г. Минск)

Редакционная коллегия:

Адуло Тадеуш Иванович,

доктор философских наук, профессор, заведующий отделом философской антропологии
и философии культуры Института философии НАН Беларуси (г. Минск)

Барановский Станислав Иванович,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и маркетинга
Белорусского государственного технологического университета (г. Минск)

Басецкий Иван Игнатьевич,

доктор юридических наук, профессор (г. Минск)

Братищев Игорь Михайлович,

доктор экономических наук, профессор,
проректор по научной работе Славянского университета (г. Москва)

Воронов Виктор Васильевич,

доктор социологических наук, ассоциированный профессор, ведущий исследователь
Института социальных исследований факультета социальных наук
Даугавпилсского университета (г. Даугавпилс, Латвия)

Глазьев Сергей Юрьевич,

академик РАН, доктор экономических наук, профессор,
советник президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции (г. Москва)

Довнар Таисия Ивановна,

доктор юридических наук, профессор кафедры теории и истории государства
и права Белорусского государственного университета (г. Минск)

Дугин Александр Гельевич,

доктор политических наук,
директор Центра геополитических экспертиз, ректор Нового университета (г. Москва)

Дятлов Сергей Алексеевич,

доктор экономических наук, профессор (г. Санкт-Петербург)

Пелих Сергей Александрович,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий Академии управления при
Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

Полоник Степан Степанович,

доктор экономических наук, профессор, заместитель декана экономического факультета
Белорусского государственного университета (г. Минск)

Субетто Александр Иванович,

доктор экономических наук, доктор философских наук, кандидат технических наук, профессор
кафедры экономической теории Смольного университета (г. Санкт-Петербург)

Криштапович Лев Евстафьевич,

доктор философских наук, профессор, начальник научно-исследовательского отдела
Белорусского государственного университета культуры и искусств (г. Минск)

Мельник Владимир Андреевич,

доктор политических наук, профессор кафедры идеологии
и политических наук Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

Осипов Юрий Михайлович,

доктор экономических наук, профессор, вице-президент Академии гуманитарных наук,
действительный член Российской академии естественных наук, директор центра общественных наук
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова (г. Москва)

Главный редактор: Шиптенко Сергей Алексеевич,

заместитель председателя общественной организации «Новая экономика»

Андросенко Елена Алексеевна

преподаватель,

Черниговский государственный институт экономики и управления

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ

В статье раскрыта роль управленческого учета как одного из основных источников обеспечения информацией системы управления предприятием. Доказана эффективность и практичность применения Теории ограничений на отечественных кондитерских предприятиях. Предложена система информационного обеспечения для принятия управленческих решений с целью выявления резервов повышения эффективности деятельности кондитерских предприятий на основе Теории ограничений.

The article considers the role of management accounting as one of the main sources of the information system of enterprise management. Proven effectiveness and practicality of applying the Theory of constraints in the domestic confectionery companies. The proposed system of information support for managerial decision-making in order to identify opportunities for improving the efficiency of confectionery enterprises on the basis of the Theory of constraints.

Процесс управления предусматривает своевременное получение менеджером достоверной информации, необходимой для принятия оптимальных управленческих решений. Формирование и предоставление такой информации является главным заданием управленческого учета, возникновение и развитие которого связаны именно с потребностями менеджмента. Управленческий учет обеспечивает важной информацией всю систему управления предприятием [1, с. 13].

Законом Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» «внутрихозяйственный (управленческий) учет рассматривается как система обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей в процессе управления предприятием» [2].

Современный управленческий учет предоставляет информацию, которая является важной для: - определения стратегии и планирования будущих операций организации; - контроля ее текущей деятельности; - оптимизации использования ресурсов; - оценки эффективности деятельности; - снижения уровня субъективности в процессе принятия решений.

Учитывая это, главной целью управленческого учета является помощь компании в достижении ее стратегических целей, что означает удовлетворение потребностей акционеров, клиентов и других участников хозяйственной деятельности (поставщиков, персонала и т.д.) [3, с.10].

Кондитерское предприятие является сложной социально-экономической системой, включающей в себя производственные участки, цеха и другие службы. Развитие управленческого учета как составляющей общей информационной системы предприятия, направлено на уменьшение неопределенности в процессе управления и получения системной информации, которая позволит снизить риск принятия неправильных управленческих решений. Сегодня система учета должна отражать не только фактическую деятельность предприятий, но и обеспечивать необходимой информацией все уровни управления для принятия решений при осуществлении текущей деятельности и деятельности, связанной с будущим предприятия.

Однако есть целый ряд публикаций теоретического и практического характера, которые предъявляют серьезные претензии к управленческому учету, доводя его несовершенство. Использование традиционных подходов в учете негативно влияет на практику деятельности предприятий. Так, исходя из данных Государственной службы статистики Украины за последние 10 лет 44 % промышленных предприятий являются убыточными и тенденция ухудшается с каждым годом [4].

Эти данные подтверждают несостоятельность традиционной системы учета и контроля своевременно выявлять неблагоприятные ситуации и обеспечивать конкурентоспособность предприятий.

Одним из современных методов управления производственным процессом, что позволяет сформировать информацию для принятия эффективных управленческих решений является Теория ограничений (Theory of Constraints, TOC), идея которой была сформулирована Елиахом Голдраттом (Eliyahu Goldratt) в серии публикаций, а ее эффективность была доказана многими зарубежными предприятиями [5,6].

На современном этапе Теория ограничений состоит из двух взаимосвязанных концепций: производственного менеджмента - оптимизированной технологии производства и системы учета и анализа финансовых показателей, что Е. Голдратт назвал учетом чистого денежного дохода.

В своей работе «It's not Luck» Е. Голдратт утверждает, что успех компании определяется не тем, как она управляет расходами и другими финансовыми показателями, а эффективностью системы производственного менеджмента в отношении вовлеченных в производство ресурсов. Именно сбалансированное управление производством приводит к оптимизации доходов и расходов [7].

Основным понятием производственного менеджмента является производственная мощность предприятия, т.е. совокупность ресурсов, используемых для выполнения текущей деятельности. Идеальное производство отличается сбалансированностью всех ресурсов, обеспечивающих выпуск продукции. Как правило, на предприятиях ресурсы не сбалансированы ни по количеству, ни по качеству: одни находятся в избытке, других недостаточно. Проблемные области создаются ограничениями, к которым относятся факторы, которые лимитируют реализацию производственной программы предприятия. Ограничения могут быть внешними и внутренними. Внешние - платежеспособный спрос, доля рынка, отраслевые тенденции роста или спада, на них предприятие не может влиять или влияет косвенно. Внутренние ограничения, которые называются узкими местами - это ресурсы, при работе которых необходимая загрузка производственных мощностей превышает максимально допустимую (практическую) мощность такого ресурса. Теоретически ограничения могут находиться в любой функциональной области предприятия - это может быть цех, склад, оборудование или отдельный работник. Системный подход Теории ограничений позволяет выявить узкое место системы, которое называется ресурсом, ограничивающим мощность, или ограничением системы, и через управление им достичь быстрых и устойчивых результатов. Оставшиеся ресурсы, не являются ограничивающими и находятся в избытке, поскольку на их создание и поддержание в надлежащем состоянии предприятие тратит средства, не приносящие экономической отдачи.

В процессе деятельности предприятий происходит взаимодействие различных элементов, результат работы каждого из которых влияет на другие элементы и, в конечном итоге, на достижение цели предприятия. То есть, прежде чем улучшить результат деятельности предприятия, необходимо четко определить его цели, а затем выявить узкие места процесса, которые мешают ее достижению. Во время улучшения любого процесса необходимо найти эти ограничения и управлять системой, находя способы их расширения - это позволяет сконцентрироваться на самых важных моментах повышения эффективности системы [8, с. 27].

Таким образом, к основным фактам, которые выделяет Теория ограничений заключается, во-первых, в том, что все звенья производственной цепи имеют разную производительность, во-вторых, в стремлении максимизировать локальную эффективность, что приводит к возникновению больших объемов незавершенного производства, низких финансовых показателей и т.д. Поэтому, прежде всего, производственный цикл нужно адаптировать к возможностям узкого места, а затем принять меры для устранения выявленного ограничения системы. Т.е. в управленческом учете на основе TOC главное - это наращивание пропускной способности узкого места, а также синхронизация режима работы всей производственной цепи, ритм которой должно задавать ограничение системы. Как показывает опыт иностранных предприятий, использование принципов Теории ограничений позволяет существенно снизить запасы незавершенного производства, сократить производственный цикл, увеличить производительность системы и кардинально повысить своевременность выполнения

заказов.

Рассматривая современные проблемы кондитерского производства с точки зрения системы управления, было установлено, что каждый этап производственной деятельности кондитерских предприятий имеет узкие места, а значит, и скрытые резервы для повышения эффективности хозяйственной деятельности, что приводит к необходимости поиска эффективных форм управления и учета. Следовательно, уместным является углубление подхода к управленческому учету на основе Теории ограничений (ТОС) и разработке основных положений методики и организации ее применения на примере отечественных кондитерских предприятий.

Целесообразность применения ТОС на отечественных предприятиях рассмотрим на примере ПАО «Черниговская кондитерская фабрика «Стрела». Предприятия кондитерской отрасли имеют похожий технологический цикл, но в зависимости от видов продукции существуют определенные различия. Так, в частности, технологический цикл исследуемого предприятия состоит из двух основных последовательных этапов: изготовление кондитерских масс, формирования и упаковки изделий.

С целью улучшения наглядности продемонстрируем принятия эффективных управленческих решений в рамках ТОС-управленческого учета на примере производства двух видов конфет «Ромашка» и «Желейная», экономические показатели производства которых приведены в таблице 1.

Таблица 1

Экономические показатели производства продукции

Показатели	«Ромашка»	«Желейная»
Рыночный спрос за месяц, кг	15000	6000
Цена реализации за 1 кг, грн.	17,05	15,67
Стоимость сырья для производства 1 кг продукции, грн.	9,74	9,49
Время на производство кондитерских масс, мин.	0,8	1
Время на формирование продукции, мин.	1,2	1
Общее время производства, мин.	2	2

Общие операционные затраты за месяц на предприятии составляют 117100 грн. Теория ограничений рассматривает операционные затраты как все затраты, которые не включаются в полностью переменные, т.е. затраты на оплату труда, аренду, электроэнергию и другие.

Производство конфет на предприятии осуществляется в две смены по 8 часов каждая в течение 20 дней месяца. Максимальное рабочее время за месяц составляет 320 ч или 19200 мин. По данным табл. 1 общее время производства каждого вида конфет одинаково, но за технологическими этапами оно распределяется по-разному.

Прежде всего, необходимо установить, достаточно ли производственных мощностей у предприятия, чтобы удовлетворить рыночный спрос. Исходя из нормативов времени, приведенных в табл. 1, осуществим расчет необходимого времени для удовлетворения рыночного спроса на продукцию (табл. 2).

Таблица 2

Расчет необходимого времени производства конфет

Показатели	Изготовление кондитерских масс	Формирование и упаковка изделий
1. Время на производство конфет «Ромашка», мин.	12000	18000
2. Время на производство конфет «Желейная», мин.	6000	6000
3. Общее необходимое время, мин.	18000	24000
4. Имеющееся время, мин.	19200	19200
5. Загруженность производственного этапа, %	94	125

Результаты расчета позволяют прийти к выводу, что для выполнения операций по изготовлению кондитерских масс рабочего времени хватает, даже остается резервное время (этот этап производственного цикла загружен на 94 %), а для выполнения операций по формированию и упаковке изделий рабочего времени недостаточно. Для того, чтобы полностью удовлетворить рыночный спрос на продукцию предприятия, необходимо работать 24000 мин в месяц, но максимальное рабочее время составляет 19200 мин. Следовательно, ограничением (узким местом) для исследуемого предприятия

является производственная мощность. На данном этапе важно принять такое управленческое решение, которое позволит максимально эффективно использовать имеющиеся производственные мощности.

Традиционно более перспективным считается тот продукт, который имеет высшее значение маржинального дохода. В Теории ограничений аналогом маржинального дохода является показатель чистого денежного дохода (Т), который определяется как разница цены единицы продукции и полностью переменных затрат (в большинстве случаев, только затраты на сырье). Соответственно показатели чистого денежного дохода продукции исследуемого предприятия составляют:

- для 1 кг конфет «Ромашка» - $T = 17,05 - 9,74 = 7,31$ грн;
- для 1 кг конфет «Желейная» - $T = 15,67 - 9,49 = 6,18$ грн.

Итак, в соответствии с общепринятым подходом, предпочтение при формировании портфеля продукции предприятия следует предоставить конфетам «Ромашка». То есть, данное предприятие, в первую очередь, должно удовлетворять рыночный спрос на конфеты «Ромашка», а остальное производственное время использовать для производства конфет «Желейная». В случае принятия управленческого решения, предприятие будет производить за месяц 15000 кг конфет «Ромашка», что потребует 18000 мин. рабочего времени на этапе формирования и упаковки изделий. Остальное имеющееся время, а именно 1200 мин., будет направлено на производство конфет «Желейная». За это время предприятие изготовит 1200 кг этих конфет за месяц. Соответственно сложится и баланс рабочего времени, приведенный на рис. 1.

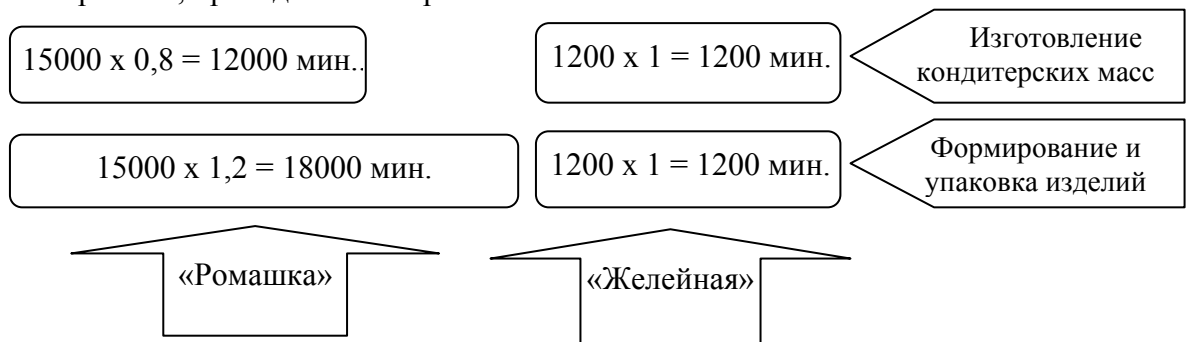


Рис. 1. Баланс времени изготовления конфет

Как видно с рис. 1, при такой структуре портфеля продукции, производственные мощности этапа формирования и упаковки изделий будут использоваться максимально (все 19200 мин. рабочего времени). А на этапе изготовления кондитерских масс общая продолжительность работы оборудования составит 13200 мин из возможных 19200 мин. Используя исходные данные, можно оценить величину операционной прибыли предприятия за месяц для портфеля, состоящего из 15000 кг конфет «Ромашка» и 1200 кг конфет «Желейная». Расчет приведен в табл. 3.

Таблица 3

Расчет величины операционной прибыли предприятия за месяц

Показатели	За месяц, грн.	Количество, кг	Цена, грн.
1. Доход от реализации конфет «Ромашка»	255750	15000	17,05
2. Доход от реализации конфет «Желейная»	18804	1200	15,67
3. Общий доход	274554	-	-
4. Стоимость сырья для конфет «Ромашка»	146100	15000	9,74
5. Стоимость сырья для конфет «Желейная»	11388	1200	9,49
6. Общие затраты на сырье	157488	-	-
7. Валовая прибыль	117066	-	-
8. Операционные затраты	117100	-	-
9. Операционная прибыль	-34	-	-

По результатам расчета видно, что при выбранной структуре реализации предприятие терпит ущерб 34 грн. в месяц. Такая ситуация может возникнуть вследствие двух причин: или производство данной продукции является принципиально убыточным,

или портфель реализации сформирован неверно. На данном этапе важно продемонстрировать процесс принятия решения на основе ТОС-управленческого учета. На исследуемом предприятии ограничением деятельности является производственная мощность этапа формирования и упаковки изделий. Принятие решения производить продукт, имеющий высокий маржинальный доход, привело к тому, что предприятие понесло ущерб.

Теория ограничений ориентируется на показатель экономической производительности на единицу ограничения, расчет которого приведены в табл. 4.

Таблица 4

Расчет показателя экономической продуктивности на единицу ограничения

Показатели	«Ромашка»	«Желейная»
1. Показатель экономической производительности, Т, грн.	7,31	6,18
2. Единица ограничения системы, мин.	1,20	1,00
3. Показатель экономической продуктивности на единицу ограничения, грн./мин.	6,09	6,18

По приведенным в табл. 4 расчетам, большее значение показателя экономической продуктивности на единицу ограничения имеют конфеты «Желейная», поэтому при формировании портфеля реализации предпочтение следует отдать именно этим конфетам. Соответственно, первоочередной задачей предприятия является удовлетворение рыночного спроса на конфеты «Желейная», а остальное производственное время следует использовать на производство конфет «Ромашка». В случае принятия управленческого решения, предприятие будет производить в месяц 6000 кг конфет «Желейная», для чего понадобится 6000 мин рабочего времени на этапе формирования и упаковки изделий. Остальное имеющееся время, а именно, 13200 мин будет направлено на производство конфет «Ромашка». За это время предприятие изготовит 11000 кг этих конфет за месяц. Соответственно сложится и баланс рабочего времени, приведенный на рис. 2.

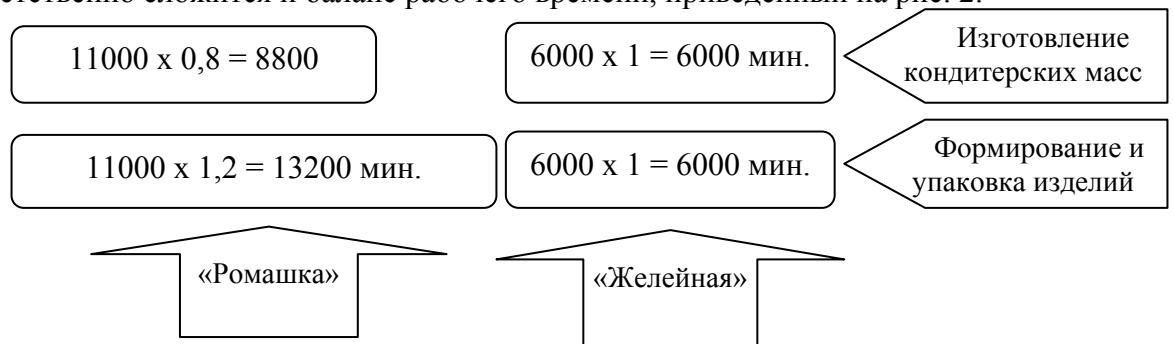


Рис. 2. Баланс времени производства конфет

Используя исходные данные, можно оценить величину операционной прибыли предприятия за месяц для нового портфеля, состоящего из 11000 кг конфет «Ромашка» и 6000 кг конфет «Желейная». Расчет приведен в табл. 5.

Таблица 5

Расчет величины операционной прибыли предприятия за месяц

Показатели	За месяц, грн.	Количество, кг	Цена, грн.
1. Доход от реализации конфет «Ромашка»	187550	11000	17,05
2. Доход от реализации конфет «Желейная»	94020	6000	15,67
3. Общий доход	281570	-	-
4. Стоимость сырья для конфет «Ромашка»	107140	11000	9,74
5. Стоимость сырья для конфет «Желейная»	56940	6000	9,49
6. Общие затраты на сырье	164080	-	-
7. Валовая прибыль	117490	-	-
8. Операционные затраты	117100	-	-
9. Операционная прибыль	390	-	-

Данный расчет показывает практичность и эффективность ТОС. Ведь принятое на ее основе управленческое решение привело к получению предприятием операционной прибыли в размере 390 грн. в месяц. Но на этом ТОС не останавливается, ведь существует рыночный спрос на дополнительные 4000 кг конфет «Ромашка» в месяц.

На данном этапе управленцы могут принять решение относительно введения дополнительных производственных мощностей или повышения производительности существующих, что позволит увеличить объем выпуска продукции. После устранения существующего ограничения следует определить новые ограничения предприятия и весь процесс устранения «узкого места» начинается сначала.

Итак, на примере исследуемого кондитерского предприятия было продемонстрировано эффективность и практичность принятия управленческих решений на основе Теории ограничений на отечественных предприятиях.

Литература:

1. Добровський В. М., Гнилицька Л. В., Коршикова Р. С. Управлінський облік: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За ред. В. М. Добровського. — К.: КНЕУ, 2003. — 235 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (зі змінами і доповненнями): Закон України, прийнятий ВРУ від 16.07.1999р. № 996-XIV. [Електронний ресурс]. — Режим доступу. — www.rada.gov.ua.
3. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. — [4-те вид.]. — К. : Лібра, 2008. — 704 с.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Goldratt EM. Cost Accounting: The Number One Enemy of Productivity. International Conference Proceedings, American Production and Inventory Control Society. 1983.— 446 p.
6. Goldratt, EM. From Cost World to Throughput World. // Advances in Management Accounting. 1992. — P. 35—53.
7. Goldratt EM. It's Not Luck. Great Barrington, MA: North River Press, Inc., 1986. — 448 p.
8. Корбетт Т. Управленческий учет по ТОС / Томас Корбетт; Пер. с англ. — Москва: ТОС Центр, 2006. — 240 с.

Бабец Ирина Георгиевна
д.э.н., профессор,
Сергиенко Светлана Валентиновна
магистрант,

Львовский государственный университет внутренних дел, г. Львов (Украина)

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В статье обоснована целесообразность учета для оценки инвестиционной безопасности региона индикаторов, которые характеризуют наукоёмкость инвестиций. На примере Ровенской области проведена оценка инвестиционной безопасности без учета и с учетом научно-технической составляющей. Определено влияние изменения индикаторов наукоёмкости инвестиций на уровень инвестиционной безопасности региона. Предложены направления развития научно-технической составляющей инвестиционной деятельности как основы обеспечения экономической безопасности на региональном уровне.

In the article expediency accounting for valuation of investment security in the region of indicators that characterize the research intensity of investment is grounded. On the example of the Rivne region investment security without taking into account scientific and technical component is evaluated. The effect of changes in indicators of investment in R & D intensity level of investment security in the region is defined. The directions of development of scientific and technical component of the investment activity as a basis for economic security at the regional level are proposed.

Инвестиционная составляющая национальной экономической безопасности определяется способностью регионов к прогрессивному развитию и зависит от эффективности региональных программ по улучшению инвестиционного климата, привлекательности территорий для венчурного инвестирования и реализации инвестиционных возможностей с целью модернизации производства. При этом для повышения адаптивных возможностей региональных экономических систем к изменениям внешней среды актуальным является выявление значимых факторов инвестиционной безопасности регионов и разработка мероприятий по их оптимизации.

В условиях техноглобализма главным фактором экономического развития и обеспечения международной конкурентоспособности регионов становится способность производителей разрабатывать и внедрять новые технологии, что зависит от объемов финансирования научно-технической сферы. В то же время, уровень социально-экономического развития регионов определяется состоянием инвестиционной безопасности, которое отражает эффективность использования инвестиций, прежде всего, как основы инновационной экономики. В связи с необходимостью укрепления научно-технической составляющей экономического развития возрастает актуальность повышения уровня наукоёмкости инвестиций и оптимизации их структуры.

В Методике расчета уровня экономической безопасности Украины используются индикаторы инвестиционной безопасности, которые можно использовать и для проведения исследований на региональном уровне: степень износа основных средств; отношение объема инвестиций к стоимости основных фондов; отношение объемов инвестиций в основной капитал к ВВП; отношение чистого прироста прямых иностранных инвестиций в ВВП; доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций [1].

В то же время, в научных публикациях подходы к формированию системы индикаторов инвестиционной безопасности региона отличаются. Так, З. Герасимчук и Н. Вавдюк для расчета интегрального показателя экономической безопасности региона учитывают только один индикатор инвестиционной безопасности - отношение объема инвестиций в основной капитал к объему ВРП [2, с. 62-63]. В. Криворотов, А. Калина, Н. Эриашвили предлагают оценивать инвестиционную безопасность с использованием таких индикативных показателей, как отношение объема инвестиций в экономику к ВРП, индекс физического объема инвестиций в основной капитал по отношению к базовому периоду

[3, с. 120].

По определению А. Сухорукова, инвестиционная безопасность предполагает такой уровень инвестирования, который обеспечивает расширенное воспроизводство, реструктуризацию и технологическое перевооружение экономики [4]. При этом существующие методические подходы к оценке инвестиционной безопасности региона не включают индикаторы, позволяющие оценить технологичность и наукоёмкость инвестиций. С точки зрения приведенного выше определения, использование индикаторов наукоёмкости инвестиций является важной составляющей диагностики инвестиционной безопасности на макро- и мезоуровне системной иерархии управления.

Цель статьи – определить влияние научно-технических факторов на уровень инвестиционной безопасности региона. Задания исследования состоят в: проведении оценки уровня инвестиционной безопасности на примере Ровенской области с использованием двух методических подходов к формированию системы индикаторов (без учета и с учетом научно-технической составляющей); определении степени влияния изменения индикаторов на интегральный показатель инвестиционной безопасности.

Интегральный показатель инвестиционной безопасности региона определяется как сумма произведений нормализованных значений индикаторов на их весовые коэффициенты. Для расчета весовых коэффициентов согласно Методики оценки уровня экономической безопасности Украины используем метод главных компонент в программе «Статистика». Нормализацию индикаторов целесообразно проводить путем расчета соотношения статистического и максимального значений индикатора-стимулятора безопасности или соотношения минимального и статистического значений индикатора в случае, если он является дестимулятором безопасности.

Таблица 1

Интегральный показатель инвестиционной безопасности Ровенской области в 2006-2012 гг. без учета научно-технической составляющей

Год	Объем ПЗИ на одного жителя, дол. США	Отношение инвестиций в основной капитал к ВРП, %	Доля ПЗИ в ВРП, %	Доля ПЗИ в общем объеме инвестиций, %	Доля отечественных инвестиций в основной капитал в ВРП, %	Отношение чистого прироста ПЗИ в ВРП, %	Интегральный показатель инвестиционной безопасности
2006	0,0142	0,4790	0,4444	0,0869	0,5402	0,2857	0,3129
2007	0,0260	0,5229	0,2692	0,0790	0,5845	0,9286	0,3624
2008	0,0299	0,5209	0,2074	0,2450	0,5679	0,3143	0,3426
2009	0,0302	0,3992	0,1707	0,1265	0,4819	0,0286	0,2413
2010	0,0299	0,3233	0,1794	0,0711	0,3241	0,0114	0,1787
2011	0,0289	0,3333	0,2295	0,0356	0,3296	-0,0857	0,1708
2012	0,0293	0,2814	0,2545	0,0395	0,2659	0,0185	0,1597
Весовые коэффициенты	0,1261	0,2073	0,1235	0,2543	0,2057	0,0830	-
Коэффициенты чувствительности	0,0236	0,3720	0,1987	0,0640	0,3489	0,0105	-

Рассчитано по данным: [6, с. 148, 200; 7, с. 154, 203]

Основываясь на существующих методических подходах, сформируем систему индикаторов инвестиционной безопасности: объем прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) на одного жителя; отношение инвестиций в основной капитал к валовому региональному продукту (ВРП); доля прямых зарубежных инвестиций в ВРП; доля ПЗИ в общем объеме инвестиций; доля отечественных инвестиций в основной капитал в ВРП; отношение чистого прироста прямых зарубежных инвестиций в ВРП.

Для учета научно-технической составляющей этот перечень дополним такими

индикаторами: доля инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности в общих объемах инвестиций в основной капитал; доля инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности в общих объемах ПЗИ.

Степень влияния угроз на уровень инвестиционной безопасности региона можно оценить с помощью расчета коэффициента чувствительности (Кч) интегрального показателя к изменению соответствующего индикатора. С этой целью используем функциональную зависимость интегрального индекса инвестиционной безопасности от множества индикаторов, полученную в процессе обработки данных с помощью модели главных компонент в программе «Статистика». При этом применим методику, согласно которой коэффициент чувствительности рассчитывается как относительное изменение интегрального индекса инвестиционной безопасности в процентах, соответствующее единичному относительному изменению фактора (на 1%) при прочих равных условиях [5].

Используя изложенные выше методические подходы, на примере Ровенской области проведем оценку уровня инвестиционной безопасности с использованием разных систем индикативных показателей - без учета (табл. 1) и с учетом (табл. 2) научно-технической составляющей.

В результате исследования установлено, что интегральный индекс (без учета научно-технической составляющей) снизился с 0,3129 в 2006 г. до 0,1597 в 2012 г., что свидетельствует об ухудшении состояния инвестиционной сферы в Ровенской области. Наибольшее влияние на снижение интегрального показателя в 2012 г. оказало негативное изменение таких индикаторов: отношение инвестиций в основной капитал к ВРП (Кч = 0,372); доля отечественных инвестиций в основной капитал в ВРП (Кч = 0,3489).

Таблица 2

Интегральный показатель инвестиционной безопасности Ровенской области в 2006-2012 гг. с учетом научно-технической составляющей

Год	Объем ПЗИ на одного жителя, дол. США	Отношение инвестиций в основной капитал к ВРП, %	Доля ПЗИ в ВРП, %	Доля ПЗИ в общем объеме инвестиций, %	Доля отечественных инвестиций в основной капитал в ВРП, %	Отношение чистого прироста ПЗИ в ВРП, %	Доля инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности в общих объемах инвестиций в основной капитал, %	Доля инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности в общих объемах ПЗИ, %	Интегральный показатель инвестиционной безопасности
2006	0,0142	0,4790	0,4444	0,0869	0,5401	0,2857	0,3280	0,1509	0,2819
2007	0,0260	0,5229	0,2692	0,0790	0,5844	0,9285	0,0586	0,0754	0,2785
2008	0,0299	0,5209	0,2074	0,2450	0,5678	0,3143	0,2160	0,1320	0,2950
2009	0,0302	0,3992	0,1707	0,1264	0,4819	0,0285	0,0773	0,3962	0,2468
2010	0,0299	0,3233	0,1794	0,0711	0,3241	0,0114	0,4960	0,9622	0,3216
2011	0,0289	0,3333	0,2295	0,0355	0,3296	-0,0857	0,8293	1	0,3498
2012	0,0292	0,2814	0,2545	0,0395	0,2659	0,0185	1	0,9811	0,3533
Весовые коэффициенты	0,0938	0,1559	0,0952	0,2186	0,1443	0,0547	0,0856	0,1516	-
Коэффициенты чувствительности	0,0078	0,1242	0,0679	0,0244	0,1086	0,0028	0,2422	0,4211	-

Рассчитано по данным: [6, с. 148, 200; 7, с. 154, 203]

В то же время, расчеты интегрального индекса с учетом научно-технического фактора свидетельствуют об улучшении уровня инвестиционной безопасности. Значение

интегрального индекса возросло с 0,247 в 2009 г. до 0,353 в 2012 г., что объясняется улучшением качества инвестиций. Так, доля инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности в общих объемах инвестиций в основной капитал увеличилась с 2,9% в 2009 г. до 37,5% в 2012 г., а доля инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности в общих объемах ПЗИ возросла до 5,2% в 2012 г. по сравнению с 2009 г. (2,1%).

При этом, на уровень инвестиционной безопасности Ровенской области в 2012 г. наибольшее влияние оказало возрастание доли инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности в общих объемах ПЗИ ($K_{ч} = 0,421$), поскольку при прочих равных условиях увеличение этого индикатора на 1% приводит к повышению интегрального индекса на 0,421%.

Результаты исследований подтверждают, что наукоёмкость инвестиций является важным фактором инновационной безопасности региона. Поэтому государственная политика в сфере инвестиций и инноваций должна учитывать критерии экономической безопасности, определяющие достаточность объемов инвестиций для обеспечения устойчивого развития экономики, оптимальную отраслевую структуру инвестиций, наукоёмкость инвестиционных проектов.

В условиях высокой конкуренции регионов Украины и стран-партнеров, при привлечении иностранных инвестиций нужно обеспечить приоритетность инвестиционного развития, которая базируется на конкурентных преимуществах региона. Следовательно, основными приоритетами при привлечении инвестиционных средств в экономику Ровенской области должны стать: обеспечение наукоёмкости государственных инвестиций в основной капитал, что позволит обновить основные фонды предприятий и внедрить новые технологические процессы, снизить энерго- и ресурсоемкость промышленного производства; развитие необходимой инфраструктуры, в частности, региональных венчурных фондов как инструмента повышения наукоёмкости инвестиций и решения проблемы инвестирования инновационной деятельности предприятий на основе частно-государственного партнерства.

Литература:

1. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007 № 60 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0.
2. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: монографія / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надтир'я, 2006. – 244 с.
3. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. пособие для студентов вузов / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 351 с.
4. Сухоруков А. Методологія оцінки рівня економічної безпеки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niisp.gov.ua/articles/61/>.
5. Кибиткин А.И. Эконометрические методы оценки чувствительности экономической системы / А.И. Кибиткин, О.В. Скотаренко // Вестник МГТУ. – 2010. - №1. – С. 22-26 // http://vestnik.mstu.edu.ru/v13_1_n38/articles/03_skotar.pdf
6. Статистичний щорічник Рівненської області за 2012 рік / за ред. Ю.В. Мороза. – Рівне: Головне управління статистики у Рівненській області, 2013. – 481 с.
7. Статистичний щорічник Рівненської області за 2009 рік / за ред. Ю.В. Мороза. – Рівне: Головне управління статистики у Рівненській області, 2010. – 502 с.

Безкровная Елена Юрьевна

аспирант

*Белоцерковский филиал Межрегиональной Академии управления персоналом,
г. Белая Церковь*

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В статье подается трактовка конкурентоспособности продукции растениеводства, рассмотрены пути ее формирования и повышения под призмой экологического фактора влияния, выведено понятие эколого-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции растениеводства, проанализированы тенденции развития международного и национального рынка экологической продукции сельского хозяйства.

In the article an interpretation of competitiveness of crop product is served, ways of its enhancing through the prism of ecological factors of influence are considered, the concept of ecological-economic providing the competitiveness of crop product is inferred, analyzed trends in the development of international and national environmental market of agricultural products.

Отрасль растениеводства является важной составляющей для экономики страны с точки зрения обеспечения продовольственной независимости и безопасности страны. Изменение рыночных условий, состояния природных ресурсов, политического строя и политики государства, быстрое продвижение научного прогресса, состояния населения государства дают основания для поиска путей эффективного функционирования отрасли. Поиск таких возможностей достигается оценкой конкурентоспособности, и, в частности, конкурентоспособности продукции растениеводства.

Для конкурентоспособности продукции растениеводства такой подход является особенно важным потому, что растениеводство – это народнохозяйственная производственная отрасль, состояние которой непосредственно определяет продовольственную безопасность, а занимая значительный процент в валовом доходе страны – экономическую безопасность, производственный процесс которой наиболее тесно связан с окружающей естественной средой и процессами, что в нем происходят. Следует заметить, что около 71% территорий Украины – это сельскохозяйственные земли. То есть, биоразнообразие в Украине является преимущественно сельскохозяйственным, а его сбалансированное использование и поддержка должны выступать в качестве основных приоритетов при разработке мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности продукции растениеводства.

Благоприятные почвенно-климатические условия для ведения сельского хозяйства, развитие производительных сил обусловили интенсивное использование земель в нашей стране, что в значительной степени отразилось на качестве и состоянии почв. Антропогенная нагрузка на земельные угодья длительное время росла, при этом увеличивалась распаханность земель на 0,12% в 2013г. по сравнению с 2009г., уменьшались территории, покрытые естественной растительностью и лесом. Все эти факторы содействовали развитию и распространению эрозийных процессов, которые в данный момент развиты больше, чем на половине территории страны (57,5 % от ее площади). Современные мировые тенденции и специфика растениеводства обуславливают потребность в особом подходе к оценке конкурентоспособности отрасли и путях ее повышения.

В работах ведущих зарубежных и отечественных ученых-экономистов достаточно полно рассмотрены категории конкуренция и конкурентоспособность, а также факторы их формирования. Наибольшего развития эти вопросы получили в научных трудах О. Александровой, О. Зубчик [1], И. Ансоффа [2], А. Артура, А. Стрикленда III, Томпсона-мл. [8], Р. Грегори, Дж. Фокс [4], Т. Коно [5], М. Портера [6] и других. Однако, невзирая на широкий спектр тем, изученных исследователями, недостаточно проработанными остаются вопросы, связанные с сущностью конкурентоспособности продукции

растениеводства, экологического фактора формирования потенциала повышения конкурентоспособности по критериям качества, обоснования эколого-экономического обеспечения конкурентоспособности продукции растениеводства.

В экономической литературе нет четкой трактовки касательно конкурентоспособности продукции. Конкуренция – это неотъемлемая составляющая общественных отношений человечества в целом и рыночной экономики в частности. Это проявление отношений в виде борьбы [2]. Умение успешно вести такую борьбу называется конкурентоспособностью, которая является показателем возможности субъекта конкурировать с другими.

Отечественные ученые считают, что конкурентоспособность можно определять так же, как способность выдерживать состояние стабильности в определенной конкурентной среде. В более широком понимании это означает способность выигрывать при конкурентном взаимодействии [1].

Конкурентоспособность продукции - это «комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, которые определяют его успех на рынке, то есть преимущества именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов» [1]. К факторам, которые влияют на конкурентоспособность, относятся научно-технические, организационно-экономические, социальные, экологические, нормативно-правовые и политические факторы.

Однако на современном рынке требования диктует потребитель, который вынуждает производителей искать новые пути развития для успешной борьбы. Чтобы сохранить свои позиции на рынке и обеспечить конкурентоспособность, продавец должен кроме сохранения выгодных для потребителя и безубыточных для себя стоимостных характеристик товара, обеспечить также его качественные конкурентные характеристики. Поэтому конкурентоспособность приобретает новое значение – это баланс между ценой и качеством, достижение которого должно оправдать надежду продавца и удовлетворить потребности потребителя. Качественные характеристики конкурентоспособности продукции приобретают больший вес, поскольку рыночные условия диктует покупатель (потребитель), который за цену, которую он готов заплатить, хочет получить максимально высшее качество товара. Данные условия побуждают производителя-продавца к переоценке совокупности всех имеющихся средств, возможностей, производительных сил, скрытых способностей, которые могут быть им максимально эффективно использованы. Другими словами, новые условия реальности, которые диктуются требованиями потребителя, побуждают продавца к выявлению и эффективному использованию своего потенциала, в том числе скрытого.

Таким образом, конкурентоспособность продукции – это эффективное и своевременное выявление и превращение потенциала в преимущества [5, 8, 10]. Используя принцип, что «минимальные возможности нужно превращать в реальную эффективность» [4], обобщенный анализ экономических показателей с учетом экологического фактора позволяет создавать новые возможности для обеспечения конкурентоспособности продукции растениеводства. Отсюда, с точки зрения производителя-продавца, оценка конкурентоспособности продукции – это относительная характеристика соотношения качества (как потенциала) продукции к цене [6]. Конкурентоспособность достигается не только благодаря экономическому росту, то есть увеличению прибыли, а и повышением уровня качественного развития (системы ведения хозяйства) предприятия.

Мировые тенденции, направленные на экологизацию антропогенного влияния человечества на окружающую естественную среду, не могли не повлиять на экономическое развитие в целом и рыночные отношения в частности, потому к качеству продукции сегодня выдвигаются новые требования. Больше внимания обращается не только на качество и экологичность самой продукции, но и на влияние процесса ее производства на окружающую среду. Осознание потребителем важности экологического влияния всего процесса производства от начала до получения им конечной продукции, побуждает его формировать новые желания и потребности при выборе продукции. Поэтому экологический критерий из второстепенного сегодня превращается в один из основных факторов формирования конкурентоспособности продукции.

С другой стороны исследования конкурентоспособности продукции растениеводства показывают, что последняя, кроме учета общих факторов и условий, актуальных для продукции других отраслей экономики, нуждается во взятии к сведению особенных факторов, характерных производству именно данного вида продукции. Конкурентоспособность продукции растениеводства непосредственно зависит от естественных и экологических факторов, которые не создаются человеком, но на которые он имеет прямое или опосредованное влияние. На данном этапе развития человечества, вопрос экологической безопасности продукции растениеводства является особенно актуальным, ведь от этого фактически зависит все существование людей. Сельское хозяйство и отрасль растениеводства в частности используют все элементы биосферы. Общей и всеобъемлющей проблемой, которая охватывает все жизненные процессы человечества сегодня, есть сохранение среды существования человека [3]. Одним из первых, кто осознал и обосновал новый взгляд на окружающий мир, был В.И. Вернадский.

Актуальность экологического фактора конкурентоспособности продукции растениеводства, как показателя экологически безопасной системы ведения хозяйства, показывает анализ рынка органической продукции. По оценкам международной федерации органического сельскохозяйственного движения (IFOAM), мировой рынок потребления органических продуктов составляет около 51 млрд. дол. США и имеет стойкий тренд к дальнейшему росту. В 2010-2013 гг. средние годовые темпы прироста розничной торговли органической продовольственной продукцией в мире составили 12,2%, тогда как продовольственной продукцией в целом – 8,6%. Быстро развивается и международная торговля органической продукцией: не менее 40 стран уже являются ее экспортерами, а тридцать – импортерами. По данным американской компании Markets and Markets до 2015г. объем мировой розничной реализации органических продуктов питания должен достичь 104,5 млрд. дол. США со среднегодовым темпом прироста за 2010-2015 гг. – 12,8%. При этом наиболее растущим рынком органической продовольственной продукции до 2015г. будет Азиатский регион (средний темп прироста 20,6%), в первую очередь, за счет Индии, Китая и Японии. В Северной Америке объем розничной торговли будет увеличиваться на 11,9% ежегодно, а в мире, в том числе, в Европе и Южной Америке – на 16,2% [7].

Для Украины рынок органических продуктов, который растет с опережением относительно традиционного агропродовольственного сектора, является потенциально перспективным. Однако мы считаем, что весомым и перспективным для развития отрасли растениеводства и повышения конкурентоспособности ее продукции есть не просто развитие органического земледелия, а создание общего экологического подхода к формированию экономических показателей ведения хозяйства. Вопрос не в развитии отдельного направления деятельности в отрасли растениеводства, поскольку в перспективе общество обязано будет полностью перейти и построить новую систему отношений с окружающей естественной средой. Поэтому вопрос экологизации производства становится решающим для развития отрасли растениеводства в целом мире и для каждой страны в частности. И, изучая возможности повышения конкурентоспособности своей продукции, Украина должна это учитывать.

Следовательно, конкурентоспособность – это многофакторный показатель, который отображает рыночные возможности продукции. Выделение эколого-экономических показателей в отдельную группу показателей конкурентоспособности продукции растениеводства является актуальным и важным этапом формирования общей конкурентоспособности. Такой подход позволяет более полно изучить и проанализировать конкурентное положение продукции, а, соответственно, найти эффективные решения для повышения ее конкурентоспособности.

Литература:

1. Александрова О.С. Конкуренция: благо или зло. Специфика и тенденции развития: научное издание [Текст] / О.С. Александрова, О.А. Зубчик - К.: Горизонт, 2006. - 144с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: «Питер», 1999. – 416 с.
3. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера [Текст] / В. И. Вернадский. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 576 с.
4. Конкурентные преимущества в денежном выражении [Текст] / Джеффри Дж. Фокс, Ричард К. Грегори; пер. с англ. – изд. 3-е. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. –304 с.

5. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий [Текст] / Т. Коно [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
6. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. [Текст] / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 496с.;
7. Соколова Ж. Е. Развитие мирового рынка продукции органического сельского хозяйства. Специальность:08.00.14 – Мировая экономика. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук Всероссийском научно-исследовательском институте экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии. – М. – 2013. – 46 с.
8. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд III А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. [Текст] / Томпсон-мл., А. Артур, А.Дж Стрикленд III. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.

Безпарточный Максим Григорьевич

к.э.н., доцент,

Полтавский университет экономики и торговли, г. Полтава

ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены основные организационно-экономические формы деятельности торговых предприятий по разным признакам их классификации. Определены основные факторы, влияющие на выбор организационно-экономической формы деятельности торговых предприятий. Исследована динамика хозяйственной деятельности торговых предприятий разных организационно-экономических форм. Обосновывается необходимость формирования оптимальных организационно-экономических форм деятельности торговых предприятий с целью обеспечения эффективности и стабильности в современных условиях.

The basic organizational-economic forms trade enterprises on different grounds for their classification. The main factors influencing the choice of organizational-economic form of activities trade enterprises. The dynamics of economic activity trade enterprises of different organizational-economic forms. The necessity of the optimal organizational-economic forms trade enterprises in order to ensure the efficiency and stability in modern conditions.

В современных экономических условиях для осуществления эффективной деятельности торговых предприятий возникает необходимость выбора оптимальной организационно-экономической формы хозяйствования. Формирование организационно-экономических форм в торговле осуществляется с учетом действующей нормативно-правовой базы, а также ряда критериев, которые определяются исходя из стратегических целей и планируемых результатов хозяйственной деятельности торговых предприятий.

В научной литературе присутствуют публикации ведущих ученых в области обеспечения эффективности функционирования и развития торговых предприятий, которые посвящены исследованию современных организационно-экономической формы хозяйствования в сфере торговли [1; 4-6; 8-9].

Нами проведены исследования механизмов формирования современных организационно-экономических форм хозяйствования торговых предприятий с точки зрения действующей нормативно-правовой базы Украины [2].

Целью данной статьи является рассмотрение основных организационно-экономических форм деятельности торговых предприятий по разным признакам их классификации, а также определить основные факторы, влияющие на выбор торговым предприятием той или иной формы.

Современная практика торговой деятельности расширяет понятие организационно-экономических форм торговых предприятий. В общем понимании организационно-экономическая форма описывает торговое предприятие не как отдельный аналог торговой сети, а как целостный торгово-сервисный объект рыночной инфраструктуры определенной территории, как составной элемент системы торгового обслуживания населения.

В экономической литературе [1; 6; 8] представлена достаточно обширная классификация организационно-экономических форм деятельности торговых

предприятий. Нами систематизированы основные признаки классификации, исходя из современного состояния рыночной конъюнктуры потребительского рынка, на котором функционируют торговые предприятия, а также, учитывая практические аспекты их хозяйственной деятельности.

Ученый Савощенко А.С., который исследует проблемы инфраструктуры товарного рынка, где одним из основных субъектов выступают торговые предприятия, предлагает классификацию предприятий розничной торговли (табл. 1). Информация табл. 1 свидетельствует, что организационно-экономическая форма деятельности торговых предприятий различается по масштабу их деятельности, ассортименту предлагаемых товаров, товарной специализации, уровню цен.

Профессор Марцин В.С. предлагает классификацию розничных торговых форматов, которые и являются организационно-экономическими формами деятельности торговых предприятий в современных условиях (табл. 2).

Таблица 1

Классификация предприятий розничной торговли [6, с. 192]

Признак классификации	Тип торгового предприятия	Характеристика
Объем услуг	Самообслуживание (универсамы, супер- и мегамаркеты)	предлагают товары широкого ассортимента, удовлетворяют потребности людей в продовольственных и непродовольственных товарах;
	Ограниченное обслуживание	небольшие магазины, предлагают товары повседневного спроса;
	Полное обслуживание	фешенебельные универмаги, специализированные магазины элитных товаров;
Ассортимент предлагаемых товаров	Специализируемые	предлагают ограниченную группу товаров со значительной глубиной ассортимента: магазины одежды, строительных материалов;
	Узко-специализируемые	магазины с ограниченным ассортиментом однотипной продукции, например мужской одежды, строительных материалов;
	Универсальные, торговые центры (комплексы)	предлагают широкий ассортимент различных товаров, сочетающие функции универсама и магазина, торгующего со скидками;
Товарная специализация	Продовольственных товаров	обслуживают жителей микрорайона, в котором расположен магазин;
	Непродовольственных товаров	небольшие магазины, предлагают широкий ассортимент непродовольственных товаров;
	Смешанные	комбинированные магазины, которые предлагают широкий ассортимент товаров;
Уровень цен	Элитные товары с высокими ценами	магазины, которые предлагают товары высокого качества;
	Магазины обычных цен	торгуют стандартными товарами по более низким ценам благодаря меньшим наценкам и большего объема товарооборота;
	Магазины, которые торгуют по заниженным ценам	магазины уцененных товаров, предлагают широкую номенклатуру товаров.

Информация табл. 2 свидетельствуют, что предлагаемая автором классификация сочетает современные организационно-экономические формы деятельности торговых предприятий, которые функционируют на потребительском рынке в Украине, а также иностранные, совершенно новые для розничного рынка страны.

С целью оптимизации хозяйственной деятельности и эффективности функционирования торговых предприятий, нами определены основные факторы, влияющие на выбор организационно-экономической формы деятельности, а именно: товарная специализация, размер торговой площади, уровень платежеспособного спроса, характер процесса обслуживания, номенклатура услуг, набор торгово-технологического оборудования, методы продвижения товаров.

Кроме этого, в условиях конкуренции на потребительском рынке, при выборе оптимальной организационно-экономической формы деятельности торговых предприятий, на наш взгляд, необходимо учитывать следующие критерии:

Таблица 2
Современные организационно-экономические формы деятельности торговых предприятий
[8, с. 258]

Организационно-экономическая форма	Основные характеристики торговых предприятий
Универсальные магазины	Данный формат имеет несколько уровней, которые отделены в самостоятельные, четко обозначены зоны или отделы по категориям продаваемых товаров. Здесь предлагается широкий и глубокий ассортимент, позволяющий удовлетворить почти любые потребности покупателей, однако существуют и такие, которые сосредотачиваются на нескольких категориях товаров, обеспечивая значительный выбор в рамках этих категорий.
Магазины возле дома	Этот формат обычно характеризуется следующими критериями: торговая зона площадью 20-200 м ² , ежедневный многочасовой график работы, широкий ассортимент товаров, но ограниченный выбор брендов. В таких магазинах продаются продовольственные товары, бытовые вещи, канцелярские товары. Данный формат обычно способствует осуществлению неотложных и импульсных покупок.
Супермаркеты и гипермаркеты	Эти магазины принадлежат к одному и тому же формату розничной торговли: это магазины самообслуживания, как правило, одноэтажные, с множеством прилавков и проходов внутри. Большие площади и экономия на рабочей силе позволяют предлагать широкий ассортимент товаров по более низким ценам, в результате чего супермаркеты являются основным местом осуществления повседневных покупок. Супермаркет обычно располагается в центре города или недалеко от него, а ассортимент товаров составляют продукты питания и предметы домашнего обихода. Гипермаркет – это огромный центр розничной торговли, размещенный за городом, который предлагает широкий ассортимент товаров.
Магазины-дискаунтеры	Это розничная торговая сеть, в которой продаются товары по цене более низкой, чем в других форматах. Такой магазин проводит повседневную политику низких цен, при которой они остаются низкими постоянно, в отличие от политики высоких цен, при которой цены снижаются только на время проведения промоакций.

организацию смешанной торговли – параллельной реализации товаров, не относящихся к основной специализации торгового предприятия, но реализующимися в минимальном или расширенном ассортименте с целью создания дополнительных удобств для стабильного контингента покупателей;

диверсификации видов деятельности, когда наряду с основной специализацией (розничной торговлей) торговые предприятия занимаются заготовками, организацией общественного питания, бытовым обслуживанием и т.д.;

правильного выбора местоположения торгового предприятия, что позволяет максимально эффективно использовать местные условия и получить начальное конкурентное преимущество от рационального приближения пунктов реализации к покупателям;

разработки экономической стратегии осуществления розничной торговли – долгосрочной концепции функционирования и развития торговых предприятий, основанной на эффективном формировании и использовании ресурсов и т.п.

С учетом необходимости оптимизации организационно-экономических форм деятельности торговых предприятий, проведем исследование количества объектов торговли в Украине (рис. 1).

Как показывают данные рис. 1, в 2013 г. количество торговых предприятий в Украине возросло на 0,3 % относительно 2010 г. и на 6,5 % в сравнении с 2012 г.; наибольшее количество торговых предприятий функционировало в 2011 г. – 11638.

Учитывая современное состояние субъектов торговли в Украине, по критерию количества открытых магазинов ведущих розничных сетей страны, наиболее эффективной организационно-экономической формой деятельности торговых предприятий оказались магазины-дискаунтеры (рис. 2).

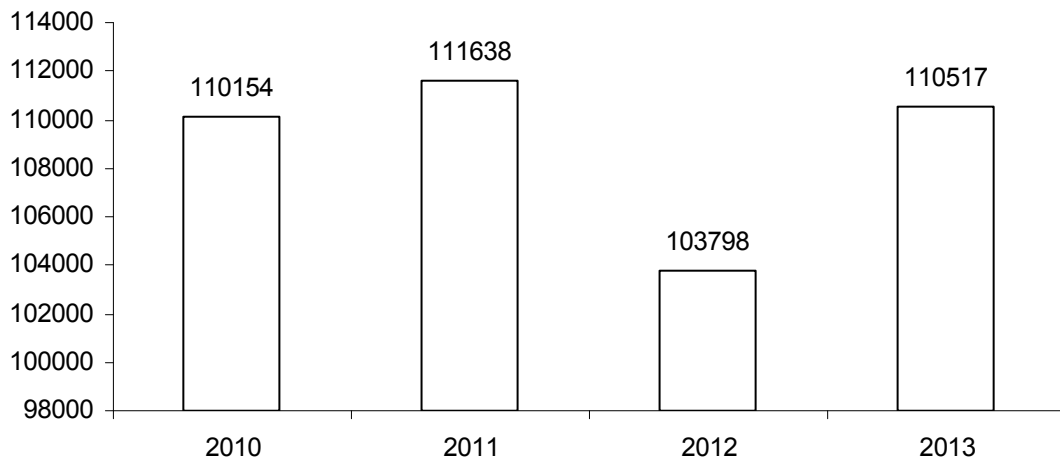


Рис. 1. Динамика количества торговых предприятий в Украине, 2010-2013 гг. [7]

Данные рисунка 2 свидетельствуют, что на протяжении исследуемого периода наибольшее количество открытых магазинов наблюдалось у торгового предприятия АТБ, которое относится к организационно-экономической форме деятельности – магазина-дискаунтера. Также, положительную тенденцию демонстрирует торговая сеть, объединяющая несколько торговых точек «Сильпо» и относящиеся к супермаркетам.

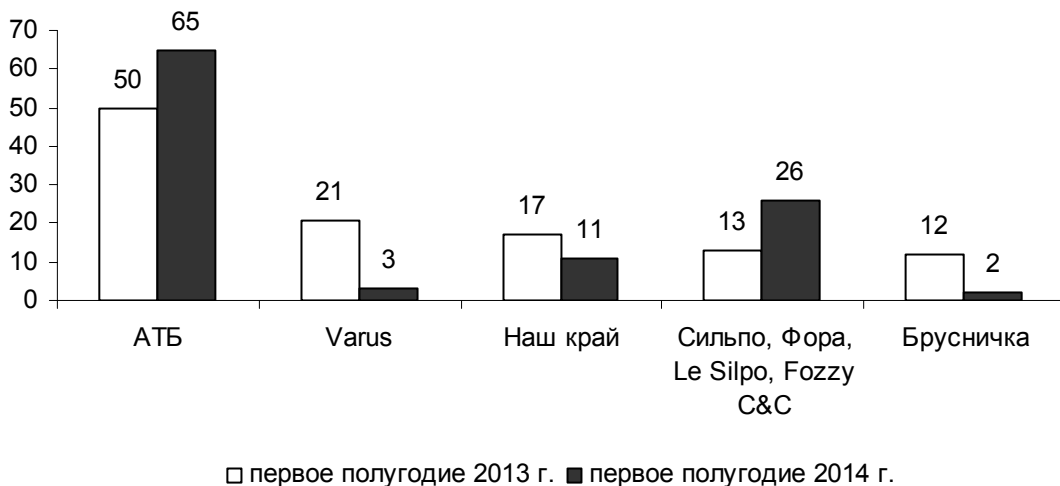


Рис. 2. Количество открытых магазинов торговыми предприятиями Украины, первое полугодие 2013-2014 гг. [3]

На наш взгляд, в современных условиях, учитывая снижение реальных доходов покупателей, следовательно, и платежеспособного спроса, постоянного повышения цен на товары повседневного потребления в связи с инфляцией, наиболее оптимальной организационно-экономической формой деятельности торговых предприятий будут являться магазины-дискаунтеры. Такие торговые объекты характеризуются политикой низких цен, ограниченным товарным ассортиментом, оптимальным использованием торговых площадей, упрощённой выкладкой товара, минимальным количеством персонала [10].

Таким образом, рассмотренные современные научные и практические подходы к функционированию организационно-экономических форм деятельности торговых предприятий позволили определить их типы; идентифицировать факторы влияния на выбор организационно-экономической формы; проанализировать деятельность торговых предприятий в Украине; передоложить наиболее оптимальную организационно-экономическую форму деятельности торговых предприятий в современных условиях, учитывая экономическую конъюнктуру. По результатам исследования установлено, что наиболее оптимальной формой хозяйствования являются магазины-дискаунтеры. С целью обеспечения эффективности и стабильности хозяйствования данных торговых объектов в

современных условиях необходимым является перенесения мирового опыта их функционирования на практическую деятельность торговых предприятий в Украине.

Литература:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник / В.В. Апопій. – 3-тє вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 632 с.
2. Безпарточний М.Г. Механізми формування сучасних організаційно-економічних форм господарювання торговельних підприємств / М.Г. Безпарточний // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 25. – Кіровоград: КНТУ, 2014. – С. 294-300.
3. Вперше за три роки ритейлери відмовляються від активного розвитку // www.finance.ua
4. Гросул В.А. Управління розвитком торговельно-виробничого підприємства: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій: монографія / В.А. Гросул. – Харків: ХДУХТ, 2009. – 371 с.
5. Лігоненко Л.О. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: монографія / Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський. – К.: КНТЕУ, 2009. – 333 с.
6. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посіб. / А.С. Савощенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
7. Статистична інформація за 2010-2013 рр. / Державна служба статистики України // www.ukrstat.gov.ua.
8. Марцин В.С. Економіка торгівлі: підручник / В.С. Марцин. – К.: Знання, 2006. – 402 с.
9. Міценко Н.Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н.Г. Міценко Н.Г., Т.Г. Васильців Т.Г., Н.М. Заярна. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – 176 с.
10. Discounter // de.wikipedia.org.

Березюк Анна Александровна,

аспірант

Національний університет водного господарства и природопользования

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья раскрывает подходы к процессу социального инвестирования в экономически развитых странах на основе анализа форм социального инвестирования. Основное внимание автор акцентирует на отличиях в структуре субъектов рынка социального инвестирования по категориям стран. В статье выявлены основные барьеры активизации социального инвестирования в национальной экономике.

The article reveals the approaches to the process of social investment in economically developed countries on the basis of analysis of the forms of social investment. Main attention is focuses on the differences in the structure of the subjects of the social investment market Po country categories. The paper identified the main barriers to enhancing social investment in the national economy.

Постановка проблеми. В національній економічній системі сложились необхідні умови для створення якісних форм і механізмів соціального інвестування. Ця сфера стає цінною частиною корпоративних стратегій, удосконалюються і розвиваються не тільки інституціональні основи, але і робочі процеси практичної реалізації. Однак на Україні існують значні проблеми ефективного розвитку соціального інвестування. Така ситуація виникла по причині недостатньої соціальної активності підприємницького сектора. Соціальні потреби не сформульовані, публічні представлення о справедливості іскажені, круг учасників зводиться, в основному, до держави і власникам підприємств, слабкі механізми публічного інформирования і соціального визнання соціальної роботи компаній. В результаті, держава змушена створювати заміну публічного запиту на соціальну активність, підміняє її державним тиском і примусом бізнесу. Така практика дозволила в своє часі зсунути розвиток соціального інвестування з мертвої точки, однак в нинішньому часі виснажила свій ресурс і стає гальмом для гармонізації соціального розвитку. Також недостатньо розвинені механізми інформирования населення о соціальних інвестиціях бізнесу, його вкладеннях в рішення конкретних соціальних проблем громадян.

Анализ последних публикаций. Проблематике социального инвестирования посвящены труды таких ученых как: Абидкеев Н.М.[1], Баюра Д.О.[2], Фурса М.В.[5], Римар I.A.[3].

Нерешенная ранее часть общей проблемы. Опыт зарубежных стран свидетельствует, концепция социального инвестирования может решать многие общественные проблемы без вмешательства государства, эффективно, своевременно и главное, не нарушая баланса интересов между предпринимательским сектором, государством и социумом. Однако в отечественной практике выбор национальной модели социального инвестирования является дискуссионной проблемой.

Цель исследования. Поэтому систематизация зарубежного опыта социального инвестирования имеет значительный интерес и практическую ценность.

Основные результаты исследования. Наибольшее распространение концепция социального инвестирования получила в США и странах восточной Европы. Так, в США объем социального инвестирования под профессиональным управлением превышает в 2012г. \$ 3 трлн., В ЕС - € 5 трлн [10,11]. Развиваясь высокими темпами, уже сейчас социальное инвестирование стало занимать значительную долю рынка ценных бумаг - практически каждый восьмой доллар под профессиональным управлением в США вкладывается с учетом социальных, экологических или этических факторов, в ЕС - каждый десятый. Таким образом, существует потребность проанализировать и определить факторы интенсификации социального инвестирования в экономически развитых странах. Системой, в рамках которой осуществляется баланс между социальной справедливостью и экономической эффективностью в анализированных странах, является инвестиционная сфера, а основными ее субъектами выступают бизнес, государство и общество. Системообразующей категорией инвестиционной сферы в целом являются инвестиции. Под инвестициями принято понимать долгосрочные вложения средств с целью увеличения производства и получения прибыли за счет создания новых и модернизации действующих предприятий, с использованием новейших технологий и техники. По определению Европейской экономической комиссии социальное инвестирование (Socially responsible investing или SRI, sustainable, socially - conscious, или ethical investing) - это инвестиционные решения, которые осуществляются со стороны инвестора с учетом социальных, нравственных и экологических последствий инвестирования. Социальное инвестирование стремится к максимизации финансового результата и социальной пользы. Таким образом, в экономически развитых странах социальное инвестирование - это инвестиционный процесс, в котором через добровольный и сознательный выбор критериев и методов инвестирования проявляется ответственность инвестора за последствия его инвестиций для общества, окружающей среды и их устойчивого развития, а также его личные взгляды и убеждения относительно социально значимых вопросов и социокультурных ценностей [8].

Систематизируя подходы к организации привлечения социальных инвестиций следует отметить, что в развитых странах сформирован отдельный сегмент рынка, где вращаются ценные бумаги. Рынок (Socially responsible investing) SRI - это сегмент рынка ценных бумаг, работающий на основе социальных инвестиций, его участники - инвесторы, эмитенты, профессиональные участники, государство [8,6]. Систематизация характерных форм социального инвестирования на рынках ценных бумаг, что является основной формой интенсификации концепции социального инвестирования представлены в табл. 1.

Как видно из таблицы социальное инвестирование реализуют в таких основных формах как impact investing, mission - based investing, double / triple bottom line investing, Eco investing (green investing), ethical investing, sustainable investing. Все перечисленные выше понятия являются подтипами социального инвестирования, имеют свои специфические особенности. В ходе анализа и систематизации субъектов организации социального инвестирования среди стран мировой экономики следует выделить основные их категории. Социальные взаимные фонды (фонды, работающие с большим числом мелких вкладчиков, инвестиции которых, как правило, распределены среди большого количества различных предприятий). Индивидуально управляемые счета (Separately managed account), где состав портфеля корректируется с учетом интересов конкретного

инвестора и его ожиданий от социальных инвестиций.

Таблица 1

Систематизация форм социального инвестирования на рынках ценных бумаг [6,7,9]

Понятие	Содержание	Характерные свойства
Impact investing	Средства вкладываются в компанию, предприятие или фонд, деятельность которого может иметь положительный эффект на экологию и / или социальную среду, и, кроме того, принести инвестиционный доход.	В рамках концепции «инвестиций влияния» средства инвесторов обычно размещаются на предприятиях, которые участвуют в микро-финансировании, энергетике, здравоохранении, водном хозяйстве, строительстве доступного жилья и даже вкладываются в привилегированные школы.
Mission-based investing	Инвестиции с учетом определенной инвестором некоммерческой миссии	Отдельный случай SRI, в котором инвестором определяется конкретная миссия и конкретный набор критериев для инвестирования.
Triple bottom line investing	Вложения средств с учетом трех факторов - экономического, экологического и социального	Например, не учитываются корпоративное управление, политические факторы и пр.
Double bottom line investing	Вложения средств с учетом двух факторов - экономического и социального	Например, не учитываются экологические факторы, корпоративное управление, политические факторы и пр.
Eco investing (Green investing)	Вложения средств в активы предприятий, производство продукции которых не наносит вреда экологической обстановке или в новые технологии, способствующие улучшению экологической ситуации (например, производство электроэнергии из возобновляемых ресурсов)	Например, не учитываются социальные факторы, корпоративное управление, политические факторы и др.
Sustainable investing	Инвестирования с учетом социальных, моральных и этических, экономических и др. факторов.	Главной задачей инвесторов является не исключение отдельных «неправильных» предприятий из своего портфеля, но, наоборот, интенсивный поиск лидеров устойчивого развития. (Positive screening)

Эндаумент фонды, которые учреждаются некоммерческими организациями и религиозными учреждениями, больницами. Это целевые фонды, предназначенные для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. Эндаумент наполняется преимущественно за счет благотворительных пожертвований. Эндаумент может инвестировать свои средства с целью извлечения дохода, однако обязан направлять весь полученный доход в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. При этом, сам характер создания такого фонда влияет на стратегию инвестирования. По сути, такие фонды являются социально ответственными. Число выше указанных фондов значительное в Европейских странах и США. Однако в Украинской практике это явление не получило широкого распространения. Количество фондов невелика, как и объемы средств под их управлением - тогда как в ЕС и США ситуация обратная.

Следующими субъектами социального инвестирования, которые активно работают в сфере социального инвестирования являются государственные и частные пенсионные фонды. Сравнивая опыт позиционирования государственных и частных пенсионных фондов следует отметить, что поскольку они не являются в чистом виде инвестиционными предприятиями, которые управляют их следует выделить в отдельный вид. По своей специфике они работают именно на рынке социальных инвестиций. Во многих странах (США, Великобритания, Франция, Австралия и др.) были введены требования по раскрытию пенсионными фондами информации о мере их участия в SRI (участвуют или нет, в каком объеме).

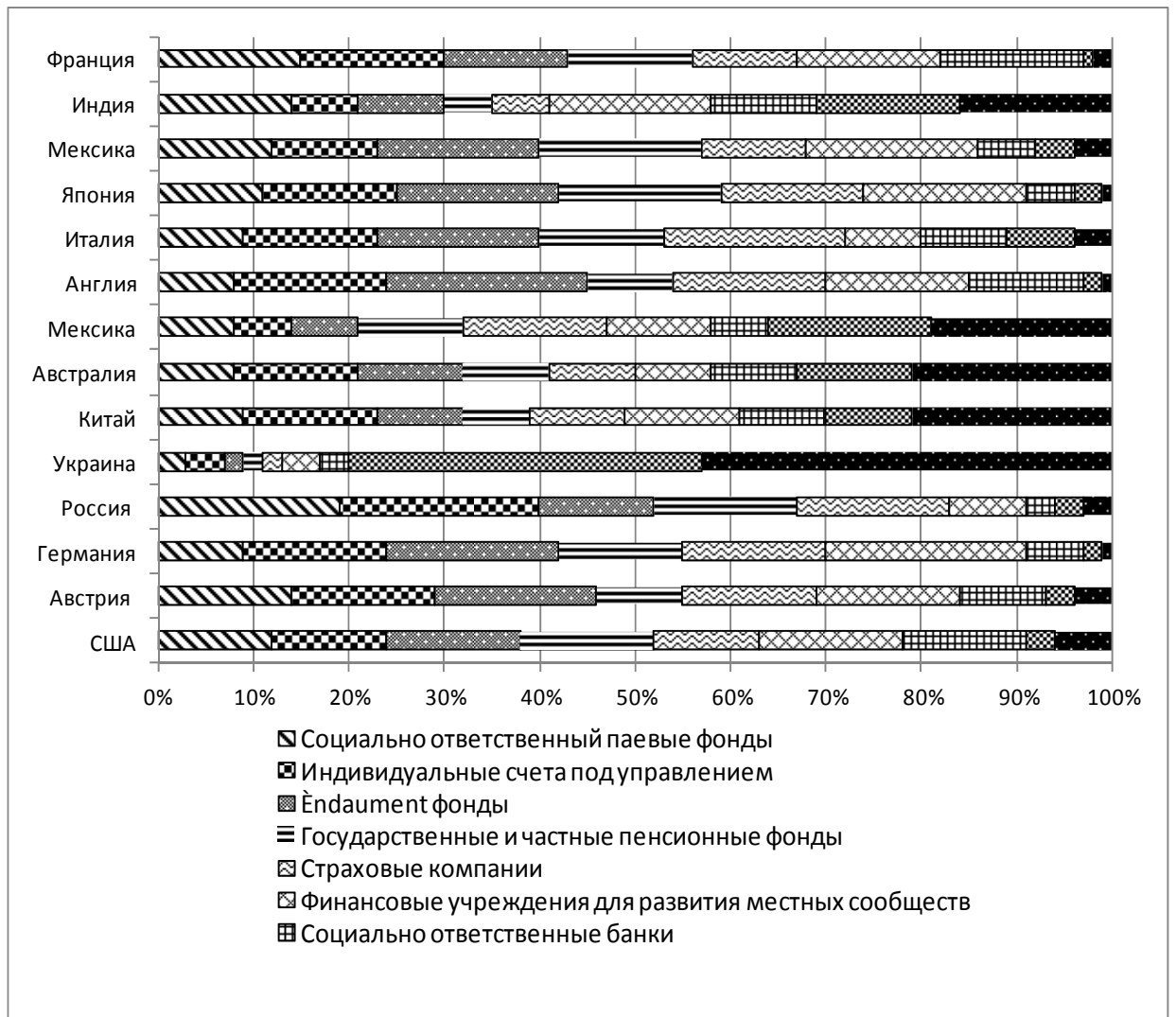


Рис. 1. Систематизация структуры субъектов рынка социального инвестирования по категориям стран за 2012 г. [12,11,9,7]

Еще одним субъектом, который активно реализует принципы социального инвестирования являются финансовые институты развития местных сообществ (Community Development Financial Institution - CDFI). Распространенный в США вид частных финансовых институтов, специализирующихся на выдаче персональных и корпоративных кредитов в местных сообществах. Вместе с частными и институциональными инвестициями, подобные учреждения получают субсидии из Казначейства США. В США работают несколько сотен подобных организаций, среди которых центры микрофинансирования, банки развития местных сообществ (community development banks), местные кредитные учреждения (community development loan funds), фонды поддержки малых предприятий (microenterprise funds) и венчурные фонды (venture funds). В данном случае инвестиции направляются непосредственно в организации, а не на финансовый рынок, что позволяет добиться большего социального эффекта, поскольку финансовые средства направляются не предыдущему владельцу акций, а финансовый институт вкладывает их непосредственно в работу с местным сообществом.

Также в некоторых анализируемых странах активно реализует принципы социального инвестирования социально-инвестиционные банки, которые предлагают инвесторам финансовые продукты и услуги с применением методов социальных инвестиций (банковские сберегательные счета, социально и экологически ответственные ипотечные кредиты и др.). Кроме того, важными участниками рынка социальных инвестиций являются различные информационно-аналитические агентства и организации, осуществляющие профессиональный анализ предприятий с точки зрения их социальной ответственности. Это ассоциации и форумы, осуществляющих информационную

поддержку рынка (отраслевые обзоры, индексы, информация о предприятиях, которые управляют, и фонды). Это своеобразная инфраструктура рынка, сопровождающая его развитие. Систематизация структуры субъектов рынка социального инвестирования по категориям стран представлено на рис. 1.

Как свидетельствует систематизация структуры субъектов рынка социального инвестирования по категориям стран 2012г., структура субъектов рынка социального инвестирования в Украине значительно отличается от структуры субъектов рынка социального инвестирования в экономически развитых странах. Структура экономически развитых стран свидетельствуют о диверсификации субъектов на рынке социального инвестирования, однако на Украине значительную долю субъектов рынка составляет государство и частные инвесторы.

По-нашему мнению, в мотивации социальных инвестиций большую роль играет влияние инвесторов на предприятия, их возможность непосредственно, через инструменты финансового рынка или в качестве акционеров, влиять на стоимость и развитие корпорации. Важность общественного мнения, информированность стейкхолдеров бизнеса путем публикации социальной отчетности, вводов социального аудита и присвоение рейтинга предприятий также является важной составляющей развития социального инвестирования которая отсутствует в нашей экономике.

Также, кардинально отличаются методы социального инвестирования в развитых странах, от тех методов социального инвестирования, которые распространены на Украине. Следует подчеркнуть, что в современной практике социального инвестирования Европейского Союза, США, Канады и других стран, социально ориентированным инвестированием занимаются в основном как уже отмечалось выше институциональные инвесторы. Исходя из этого следует очертить основные успешные подходы к привлечению социальных инвестиций. Первый подход, является достаточно распространенным в инвестиционных практиках таких стран как США, Германия, Япония и другие развитые страны - отбор или просеивание (screening). Один из основных методов инвестирования, который заключается в анализе и выборе для инвестирования тех предприятий, которые отвечают конкретным социальным, этическим, экологическим критериям и критериям корпоративного управления на основе их соответствия (positive screening) или несоответствия (negative или avoidance screening). На практике чаще применяется положительный отбор, то есть поиск тех предприятий, которые оказывают положительное влияние на развитие общества и окружающей среды. Под негативным отбором подразумевается исключение предприятий из списка объектов для инвестирования. В США за 10 лет общий размер активов, управляемых на основании стратегии отбора, увеличился в десять раз. При этом финансовые показатели социальных фондов показывают довольно неплохие для развитых стран результаты [10,13,14,14].

Таким образом, в процессе систематизации зарубежного опыта социального инвестирования выявлено значительные отличия в подходах к управлению социальным инвестированием. Основной неудачей в сфере активизации концепции социального инвестирования по нашему мнению служит недостаточная диверсификация субъектов рынка социального инвестирования. На Украине, в отличие от анализируемых стран, основными инвесторами, к сожалению, остаются государство и крупные предприятия. Таким образом, приоритетным направлением для активизации социального инвестирования на Украине должно стать изменение институциональной среды данного рынка и вовлечение в этот процесс дополнительных субъектов.

Литература:

1. Абидкеев Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: учебник / Н. М. Абидкеев, А. Д. Киселев ; под.науч. ред. проф. Н. М. Абидкеева. – М.: Инфра, 2001. – 382 с.
2. Баюра Д.О. Концептуальні засади механізму формування корпоративної соціальної відповідальності в Україні [Електронний ресурс] / Д. О. Баюра, О. А. Буян // Актуальні проблеми економіки . - 2012. - № 9. - С. 151-157. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_9_20.pdf
3. Римар І.А. Соціальні інвестиції як форма соціальної відповідальності підприємства / І. А. Римар // Актуал. пробл. економіки . - 2012. - № 9. - С. 165-168.
4. Стимулювання корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс] / О. Н. Крилов //

- Інформаційне суспільство . - 2013. - Вип. 18. - С. 50-52. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/is_2013_18_12.pdf
5. Фурса М.В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні: державно-управлінський аспект [Електронний ресурс] / М. В. Фурса // Ефективність державного управління . - 2012. - Вип. 30. - С. 66-74. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efdu_2012_30_9.pdf
 6. Annual Progress Reports on Lisbon Strategy, European Commission [Electronic re-source]. – Mode of access: http://www.central2013.eu/.../Lisbon_MEMO-06-23_EN_1_.pdf. [in English]
 7. From the Margins to the Mainstream Assessment of the Impact Investment Sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_II_FromMarginsMainstream_Report_2013.pdf
 8. New finance for A new world [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://static.bdo.uk.com/assets/documents/2011/10/BDO_New_finance_for_a_new_world_Layout_1_11-29-46.pdf
 9. Social Investment Report in 2012 (RPMG) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://novofoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/Women-Social-Investment-Report.pdf>
 10. Sustainable and Responsible Investing Trends in the United States [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ussif.org/files/publications/12_trends_exec_summary.pdf
 11. European Responsible Investing Fund Survey 2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.kpmg.no/arch/_img/9834869.pdf
 12. World Youth Report 2012: Youth voice concern over employment prospects and call for investment increase [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://undesadspd.org/Publications/tabid/83/news/>
 13. Жидкова А.В. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического развития региона (на примере тюменской области)/Альманах современной науки и образования Тамбов: Грамота, 2007. № 4 (4). С. 73-75.
 14. Сидоров Леонид Григорьевич. Критерии социальной эффективности комплексных целевых программ /Альманах современной науки и образования Тамбов: Грамота, 2011. № 7 (50). С. 144-146.
 15. Мухачёва Анна Валентиновна. Качество жизни населения как результат активности индивида и социальной Политики /Альманах современной науки и образования Тамбов: Грамота, 2011. № 11 (54). С. 144-146.

Братуга Алексей Григорьевич

к.е.н., доцент

ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»
г. Днепрпетровск

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ И СПОСОБОВ ВЕДЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ СОВРЕМЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье дана общая характеристика организационных форм и способов ведения конкурентной борьбы. Актуальность применения этих форм и способов обусловлена возрастанием роли и расширением сферы использования в условиях предпринимательской экономики групповой формы конкуренции. Представлены результаты анализа различных подходов в отношении классификации форм организационного развития и взаимодействия предприятий в процессе хозяйственной деятельности. Определены экономическая сущность и состав современных процессов общественного воспроизводства, которые обуславливают возникновение новых форм и способов конкуренции. Систематизированы организационные формы и способы ведения конкурентной борьбы современными предприятиями.

In the article is given the general characteristic of organizational forms and methods of conducting the competitive activity. The urgency of the application of these forms and methods is caused by the growth of role and by the expansion of the sphere of use in the conditions of the owner's economy of the group form of competition. The results of the analysis of different approaches with respect to the classification of the forms of organizational development and cooperation of enterprises in the process of economic activity are represented. Economic essence and composition of the contemporary processes of the public reproduction, which specify the appearance of new forms and methods of competition, are determined. Organizational forms and methods of conducting the competitive activity by contemporary enterprises are systematized.

Непрерывный процесс экономической эволюции проявляется в усложнении и дифференциации форм экономического бытия, что находит проявление в изменении качественных и количественных свойств и характеристик хозяйственных явлений. В частности, это касается таких основополагающих институтов и институций зрелой формы

товарной организации экономики, как конкуренция и предприятие.

На постиндустриальном этапе развития экономической сферы бытия многими ведущими учеными-экономистами отмечается, что конкуренция приобрела глобальный характер, то есть независимый от уровней экономики и типов экономических систем [1–10]. Конкуренция эволюционировала в свою современную форму – «гиперконкуренцию» [7, с.3]. При этом индивидуальная форма ведения конкурентной борьбы предприятиями дополняется групповой, которая, к тому же, имеет тенденцию к доминированию в хозяйственной деятельности [8, с.6]. В этих условиях расширяется состав группы способов ведения конкурентной борьбы предприятиями. Кроме традиционно известных методов – ценовых и неценовых – следует выделять еще и организационные. Последние нецелесообразно включать в состав неценовых методов вследствие их качественного различия. Неценовые методы конкуренции непосредственно связаны с ведением хозяйственной деятельности предприятием, а организационные – определяют фундаментальные основы его возникновения и существования в процессе жизненного цикла.

Констатируя определенные достижения экономической науки, связанные с идентификацией вышеназванных явлений, нельзя не обратить внимания на ряд существенных онтологических и праксеологических проблем, требующих дополнительных исследований.

Первая из них связана с определением состава организационных способов ведения конкурентной борьбы современными предприятиями.

Вторая проблема связана с определением состава и сущности тех глобальных процессов общественного воспроизводства, которые обуславливают дифференциацию видовых форм предприятия и возникновение новых организационных способов ведения конкурентной борьбы на современном этапе эволюции экономической сферы бытия.

Для исследования и решения обозначенных теоретических проблем были использованы: диалектический подход; методы логического, исторического, системного и сравнительного анализа; метод классификации. Исходным материалом для проведения анализа и обобщений в статье послужила информация специальной экономической литературы, изложенная в научных трудах отечественных и зарубежных экономистов, научной периодике и опубликованных материалов научно-практических конференций, а также специальная учебно-методическая литература.

Что касается первой проблемы, то следует отметить отсутствие единой согласованной позиции в отношении определения состава организационных способов ведения конкурентной борьбы предприятиями.

Так, проф. Б.Г. Кассерес включает в их состав различные иды альянсов (соглашения о партнерстве): совместное предприятие, сеть, кластер, виртуальную корпорацию [8, с.91].

Проф. Мильнер Б.З. – современные организационные формы интеграции предприятий: финансово-промышленную группу, холдинг, кластер, сеть, виртуальную корпорацию, стратегический альянс, транснациональную корпорацию [6].

Проф. Жданова Л.А. включает в этот состав такие современные организационные формы предприятия, как концерн, конгломерат, транснациональная корпорация, стратегический альянс [9, с. 273].

Чепурда Л.М. и Гиль О.О. ограничивают этот состав такими видами объединения предприятий: ассоциация, картель, синдикат, пул, консорциум, корпорация, холдинг, промышленно-финансовая группа, кластер, транснациональная корпорация, стратегический альянс [3; 10].

Сближает позиции этих ученых то, что выбранная адекватно условиям хозяйствования предприятия конкретная организационная форма его функционирования рассматривается как конкурентное преимущество, а следовательно как способ ведения конкурентной борьбы. Отличия в их классификациях обусловлены разными подходами в:

- определении признака отбора группировки;
- понимании (трактовке) сущности родовых организационных структур осуществления предпринимательской деятельности.

Что касается первого отличия, то можно выделить два взаимоисключающих классификационных признака:

- по форме интеграции предприятий (первые три автора);
- по форме объединения предприятий.

Различия между представителями первой группы обусловлены, в основном, шириной охвата интеграционных форм предприятий, что, в свою очередь, связано с границами рамок объектов исследования авторов и уровнем обобщения результатов анализа сущности и содержания соответствующих экономических явлений. При этом следует отметить, что не все представленные в первых трех классификациях организационные формы предприятия связаны с процессом интеграции. В первом случае, это касается кластера и стратегического альянса, которые следует относить к видовым формам объединения предприятий, так как их возникновения, как и объединения предприятий вообще, обусловлено действием иного процесса развития общественного воспроизводства – консолидации (объединения). Во втором случае речь идет о сети, концерне и транснациональной корпорации, которые могут быть сформированы на определенном этапе процесса организационного развития предприятия, а не процесса организационного взаимодействия предприятий, который обусловлен действием локальных процессов интеграции или консолидации. Вышеназванный процесс, в свою очередь, определяется процессом расширения предприятия.

Виртуальная корпорация вообще нецелесообразно относить к организационным формам развития или взаимодействия предприятий, так как она представляет собой лишь своеобразный современный, благодаря использованию информационных технологий, способ кооперирования между субъектами хозяйственной деятельности.

Что касается второго признака группировки, то из состава классификации следует исключить две такие организационные формы, как корпорация и транснациональная корпорация. Обе следует относить к современным организационным формам предприятия: первую – к родовой форме; а вторую – к видовой.

Уточнения в составе рассматриваемых классификаций также обусловлены нечеткой онтологической трактовкой таких экономических явлений, как предприятие и объединение предприятий.

Определяющей особенностью экономики постиндустриальной цивилизации является усиление процесса доминирования предпринимательской формы ведения хозяйственной деятельности [7, с.232]. В этих условиях предприятие и объединение предприятий выступают организационными структурами осуществления предпринимательства.

Упомянутые организационные структуры различаются между собой: причинами возникновения; внутренним типом хозяйственного механизма осуществления экономической деятельности; характерными признаками и формами существования; типом оценки эффективности их деятельности; тенденциями развития и факторами, которые их определяют. В то же время общим для них есть то, что они выступают опосредственными способами реализации экономического интереса определенной группы домашних хозяйств – собственников такого экономического ресурса, как предпринимательский талант.

Вышеуказанные обстоятельства требуют осовременивания, а следовательно уточнения категории «предприятие» и также полного и четкого раскрытия экономической сущности категории «объединение предприятий».

Под предприятием следует понимать определенный тип организационной структуры предпринимательства, в форме хозяйственной организации, деятельность которой осуществляется в пределах нано- и микроэкономических уровней хозяйственной сферы бытия с целью реализации собственного экономического интереса.

Категорию «объединение предприятий» следует трактовать, как определенный тип организационной структуры предпринимательства, в форме некоммерческой структуры, созданной добровольно заинтересованными предприятиями на добровольной основе для координации их хозяйственной деятельности с целью реализации их собственных экономических интересов.

Возникновение, развитие и дифференциация упомянутых типов организационных структур предпринимательства невозможно объяснить влиянием традиционного фундаментального процесса общественного разделения труда, и, в частности, отдельных его форм – специализации и кооперирования. В экономической литературе утвердилось положение о том, что вектор, динамику и формы развития процесса общественного воспроизводства определяет не только процесс общественного разделения труда, но также новый процесс – интеграции [1 – 3; 6; 8; 9]. Последний определяет появление таких организационных форм, как холдинг и объединение предприятий. С этим нельзя согласиться, если исходить из семантики этого слова, которая в свою очередь определяет экономическую сущность процесса – объединения частей в целое. Кроме того, следует учитывать естественный процесс организационного развития предприятия – концентрацию.

Что касается холдинга и объединения предприятий, то их возникновение в процессе организационного взаимодействия предприятий определяются, соответственно такими новыми процессами общественного воспроизводства, как поляризация и консолидация (объединение).

Процесс поляризации предполагает установление между предприятиями взаимоотношений в форме опосредованного подчинения, при этом отдельные предприятия, входящие в создаваемую хозяйственно-организационную систему оставаясь юридическими лицами и сохраняя многие признаки предприятия, по- существу, теряют экономическую самостоятельность.

Процесс консолидации предполагает установление возможности использования предприятиями их определенных конкурентных преимуществ, установленных на договорной основе, путем обмена.

При ведении предприятием конкурентной борьбы в индивидуальной форме – как правило, такой возможностью обладают фирмы-лидеры на традиционном рынке или любые фирмы на вновь формирующемся рынке. Они могут использовать, как эффективные способы конкуренции, следующие организационные формы: трест, концерн, транснациональная корпорация. Выбор такого способа конкуренции обусловлен процессом концентрации и обеспечивается в процессе организационного развития предприятия.

Если в отрасли условия ведения хозяйственной деятельности для фирмы определяют групповую форму ведения конкурентной борьбы, то возможен выбор следующих вариантов стратегии конкуренции.

Во-первых, если это предприятие относится к группе лидеров, а конкурентами выступают другие лидеры отрасли, то целесообразно выбирать такую форму организационного взаимодействия в качестве способа конкуренции, как холдинг. Ее преимущества, по сравнению с предыдущими организационными способами конкуренции, состоят в том, что конкурентных преимуществ можно добиться в более короткие сроки и с меньшим объемом мобилизации финансовых ресурсов. Выбор такого способа ведения конкурентной борьбы обусловлен процессом поляризации.

Во-вторых, если предприятие относится к группе лидеров, а конкурентами выступают отдельные лидеры отрасли или их группы, следует выбрать такую форму организационного взаимодействия, как совместное предприятие с другими фирмами, в том числе не лидерами. Основные преимущества использования такого способа – требует мобилизации меньшим объемом финансовых и экономических ресурсов, а также дает возможность обмена опытом организации хозяйственной деятельности. Кроме того, этот арсенал способов может быть дополнен такими известными организационными способами конкуренции, как слияние и поглощение. Их использование возможно при условии наличия или доступа предприятия к финансовым ресурсам. Выбор таких инструментов ведения конкурентной борьбы обусловлен процессом интеграции.

В-третьих, если предприятие относится к средней группе или аутсайдером на рынке, а конкурентами выступают отдельные лидеры отрасли или их группы, следует выбрать такую форму организационного взаимодействия, как объединение предприятий. В составе этой родовой формы можно выделить следующие: ассоциация, картель,

синдикат, пул, консорциум, перекрестный холдинг (холдинговое объединение предприятий), промышленно-финансовая группа (отраслевая финансовая группа), кластер, стратегический альянс. Преимущества использования таких инструментов связаны с возможностью предельно быстрого наращивания предприятиями, членами объединения, своих конкурентных преимуществ за счет консолидации собственных экономических ресурсов на безоплатной основе. Использование этих форм организационного взаимодействия как способов ведения конкурентной борьбы требует от предприятий лишь затрат транзакционного характера. Выбор таких способов ведения конкурентной борьбы обусловлен процессом консолидации (объединения).

Онтологическая ценность представленных в статье результатов научных исследований состоит в обосновании расширения состава и более глубоком раскрытии экономической сути процессов общественного воспроизводства, которые определяют развитие и дифференциацию организационных форм и способов ведения конкурентной борьбы предприятиями на современном этапе эволюции экономической сферы бытия, а также систематизации указанных форм и способов. Праксеологическая ценность этих результатов состоит в том, что дает возможность предпринимателям на уровне высшей формы экономического мировоззрения (миропонимания) ориентироваться, независимо от уровня экономического потенциала и этапа жизненного цикла предприятия, на доступный и современный арсенал способов и выбор эффективной стратегии ведения конкурентной борьбы с учетом конкретных условий хозяйствования.

Литература:

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. И с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Стратегические альянсы: Пер. с англ. / Б. Гаррет, П. Дюссож. – М. ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
3. Чепурда Л.М. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / Л.М. Чепурда: навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 269 с.
4. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці: монографія / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
5. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер: учебник. – 6-е изд. перер. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 797 с.
6. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учеб. пособие / В.В. Царев, А.А. Канторович, В.В. Черныш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 799 с.
7. Стратегические альянсы: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008, - 244 с. – (Серия «Идеи, которые работают»).
8. Жданова Л.А. Организация и управление фирмой в развитых странах: учебник / Л.А. Жданова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 637 с.
9. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навчальний посібник / О.О. Гиль, Л.О.Гришина, П.М.Карась. – Львів.: Вид. «Новий світ-2000», 2009. – 248 с.

Бродюк Ирина Васильевна

соискатель

Киевский национальный университет технологий и дизайна, г. Киев

РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обобщены этапы и разработан механизм формирования, а также реализации инвестиционной стратегии, который включает стадию принятия инвестиционных решений, стадию формирования и реализации инвестиционной стратегии.

In the article the stages are generalized and a forming mechanism, and also realization of investment strategy, is worked out, that includes the stage of acceptance of investment decisions, stage of forming and realization of investment strategy.

Современная экономическая ситуация вынуждает предприятия постоянно предпринимать те или иные стратегические шаги в условиях неопределенности. Наиболее

важным условием решения всех стратегических и значительной части тактических заданий развития и обеспечения эффективной деятельности предприятия является вложение инвестиций.

Инвестиции активизируют рыночную конкуренцию, что является одним из факторов, которые способствуют уменьшению общего уровня производственных затрат на рынке отдельных видов продукции. Появление на рынке новой конкурентоспособной продукции заставляет и другие предприятия внедрять технологические и организационные нововведения. Поэтому, в современных условиях насущной необходимостью становится обновление основных средств, в следствии их морального и физического износа, переход к современным технологиям в связи с переориентацией на выпуск новой продукции, что подтверждает актуальность разработки механизма формирования и реализации инвестиционной стратегии.

Освещению вопроса научных аспектов разработки механизма инвестиционной стратегии предприятий уделили внимание отечественные и зарубежные экономисты, среди которых Трыдид О.М., Бланк И.А., Удалых О.О., Ястремская Е.М., Хрущ Н.А., Игнатъева И.А., Федоренко В.Г., Пересада А.А., Симов Д.В., Портер М., Ансофф И., Бригхем Ю., Томпсон А. и другие.

Отсутствие единого подхода к разработке инвестиционной стратегии вызвано различием в определении понятия стратегия и в особенности инвестиционной стратегии. Такая неопределенность базируется на циклах экономической динамики [1].

Инвестиционная стратегия является процессом разработки управленческих решений, направленных на осуществление инвестиций. В то же время, под инвестиционной стратегией понимают формирование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия как концепция определяет:

- приоритетные направления инвестиционной деятельности;
- формы инвестиционной деятельности;
- характер формирования инвестиционных ресурсов;
- последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей предприятия;
- границы возможностей инвестиционной активности предприятия по различным направлениям и формам его инвестиционной деятельности;
- систему формируемых критериев, по которым предприятие моделирует, реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность [5].

Разработанная инвестиционная стратегия предприятия должна соответствовать ряду условий. В первую очередь, инвестиционная стратегия должна быть согласовываться с общей стратегией развития предприятия. Кроме того, инвестиционная стратегия предприятия должна быть оптимизирована с точки зрения потребностей и возможностей предприятия, реализована, эффективна.

Разработка инвестиционной стратегии предприятия основана на современной концепции «стратегического менеджмента», которая отражает четкое стратегическое позиционирование организации (включая и инвестиционную ее позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды [4].

Несмотря на многообразие теоретических и методологических подходов к формированию механизма инвестиционной стратегии недостаточно разработана структура и последовательность этапов планирования и реализации стратегии инвестирования, а также не определено ее место в системе развития предприятия.

Систематизировав существующие подходы к построению механизмов формирования стратегий и выходя из разработанных этапов формирования и реализации инвестиционной стратегии, считаем, что общий организационный механизм формирования инвестиционной стратегии предприятия должен включать долгосрочные стратегические цели, технологии, ресурсы, систему управления а также систему

критериальной оценки результативности инвестиционной стратегии. Все это, в совокупности позволит обеспечить конкурентную способность и адаптацию к реальной экономической ситуации.

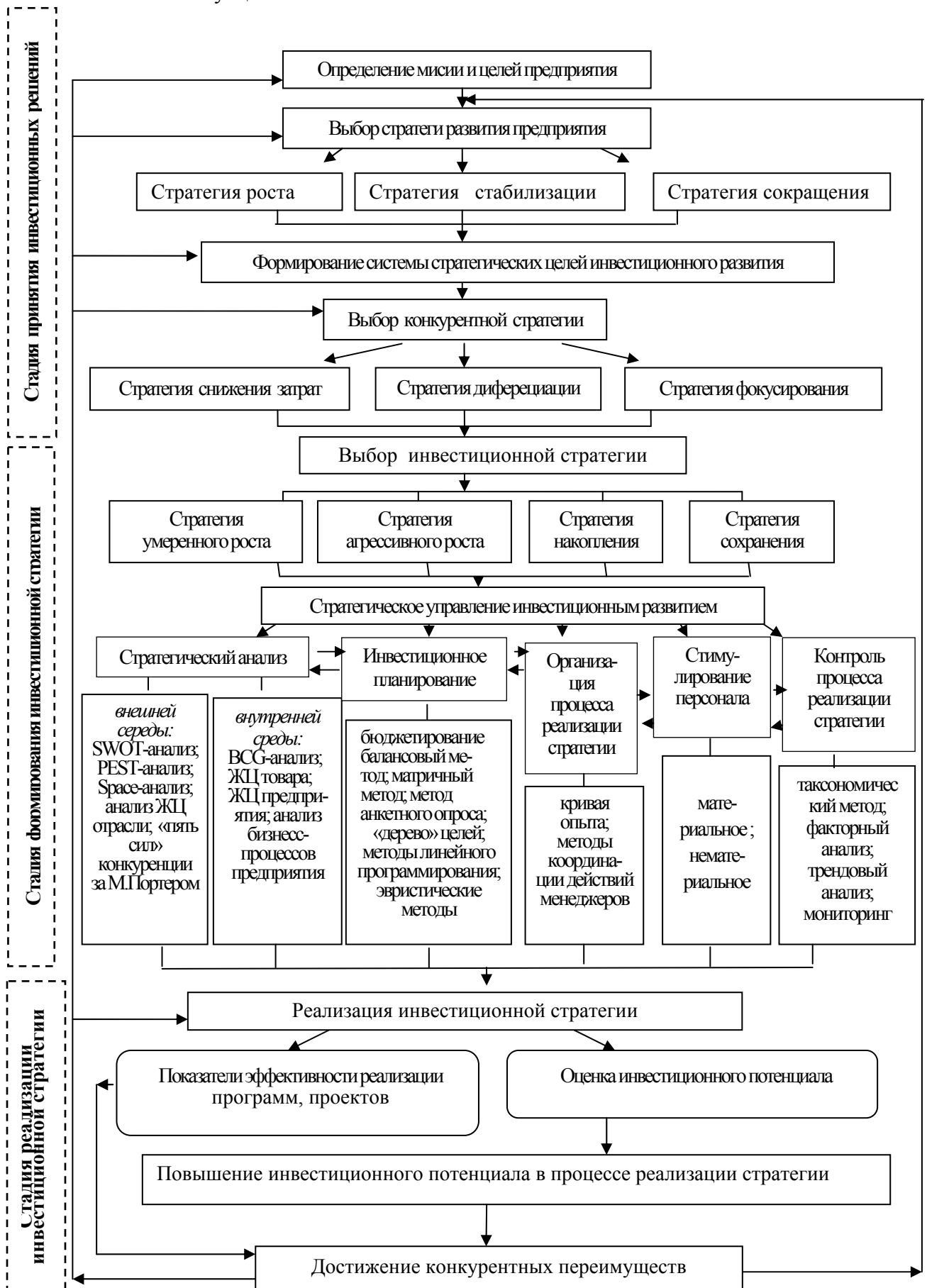


Рис. 1. Механизм формирования инвестиционной стратегии предприятия

Методика формирования и реализации инвестиционной стратегии состоит из следующих этапов:

1 этап - стратегический анализ. Имеет два вектора – это изучение внешней и внутренней среды. В его процессе оцениваются изменения, происходящие в планируемом периоде; выявляются факторы, угрожающие позициям фирмы; исследуются факторы, благоприятные для деятельности фирмы; планируются нововведения, которые позволят компании укрепить свои рыночные позиции. Наиболее широко для оценки состояния внешней и внутренней среды используются техники PEST-анализа и SWOT-анализа [2,3].

2 этап - инвестиционное планирование. Включает определение целей и альтернатив инвестиционной стратегии по выбранным критериям, выбор рационального варианта инвестиционной стратегии, формирование инвестиционного портфеля, обоснование инвестиционных проектов, планов и источников их финансирования.

3 этап - реализация инвестиционной стратегии. Основывается на организации процесса реализации стратегии, включая контроль за ее выполнением, дальнейшую корректировку и стимулирование персонала основательно выполнения инвестиционной стратегии.

4 этап - оценивание эффективности реализации инвестиционной стратегии с помощью количественных и качественных показателей.

Как показано на рис.1, механизм формирования инвестиционной стратегии включает три основные стадии:

- стадию принятия инвестиционных решений;
- стадию формирования инвестиционной стратегии;
- стадию реализации инвестиционной стратегии.

На стадии принятия инвестиционных решений, основным моментом в формировании стратегии должно быть обоснование системы целей инвестиционного развития, которые согласовываются с миссией и общими целями стратегии развития предприятия.

Далее принимается решение о выборе инвестиционной стратегии, которая основывается на конкурентной стратегии. Кроме того, стадия формирования инвестиционной стратегии включает элементы стратегического управления, к числу которых относят стратегический анализ внутренней и внешней среды предприятия, инвестиционное планирование, организация процесса реализации стратегии, стимулирование персонала, задействованного в продвижении и выполнении поставленных задач, а также контроль за процессом реализации стратегии. Инвестиции приобретают формы инвестиционных программ, проектов.

На стадии реализации инвестиционной стратегии, с помощью специфических показателей оценивается экономическая эффективность разработанных программ и проектов. В результате чего определяются изменения уровня инвестиционного потенциала.

Таким образом, предложенный механизм формирования стратегии позволит осуществлять отбор наиболее эффективных вариантов разработки и реализации инвестиционной стратегии с целью достижения конкурентных преимуществ. Предложенный подход отличается от существующих механизмов формирования и реализации инвестиционной стратегии определением места инвестиционной стратегии в системе стратегии развития предприятия, введением этапа выбора инвестиционной стратегии в зависимости от темпов развития предприятия.

Усовершенствование механизма формирования и реализации инвестиционной стратегии имеет важное значение для управления и повышения эффективности деятельности предприятия в условиях нестабильной и динамичной рыночной среды.

Литература:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
1. Портер, М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Е. Портер; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с
2. Сергеев В.А. Основы инновационного проектирования: учебное пособие/ В.А. Сергеев, Е.В.

- Кипчарская, Д.К. Подымало; под ред. д-ра техн.наук В.А. Сергеева. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 246 с.
3. 4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н. А. Сафронова. М.: «Юрист», 2009. – 584 с.
 4. Ширяева Н.В. Инвестиционные стратегии : учебное пособие для студентов специальности 08010565 «Финансы и кредит» и направления 080100.62 «Экономика»/ Н. В. Ширяева, А. В. Пострелова. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 138 с.

Бруханский Руслан Феоктистович

к.э.н., доцент,

Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь

ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ МЕТОДИКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА НА ОСНОВЕ БУХГАЛТЕРСКОГО ИНЖИНИРИНГА: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Рассмотрены существующие подходы к построению методики стратегического финансового учета на основе бухгалтерского инжиниринга. Проведен критический анализ использования выявленных подходов в качестве базиса для разработки системы информационного обеспечения стратегического менеджмента. Теоретически обоснована необходимость использования бухгалтерского инжиниринга в качестве наиболее целесообразного инструмента совершенствования системы финансового учета в направлении обеспечения ее стратегической ориентации.

The existing approaches to the construction techniques of strategic financial accounting on the basis of the accounting engineering have been considered. The use of the identified approaches as a basis for the development of strategic management information system have been critically analyzed. The necessity of the use of accounting engineering as the most appropriate tool to improve accounting systems towards ensuring its strategic orientation have been grounded.

В настоящее время не существует единого подхода исследователей к построению системы стратегического учета на основе применения концепции бухгалтерского инжиниринга. Это объясняется как отсутствием общего или наиболее эффективного варианта построения системы учетно-аналитического обеспечения стратегического менеджмента, так и отсутствием единства во взглядах ученых относительно составляющих бухгалтерского инжиниринга и инжиниринговой теории, которые находятся в состоянии активного развития и совершенствования.

Существующие подходы различаются количеством этапов реализации методики стратегического учета, их содержательным наполнением, входными данными и исходящей информацией, методами обработки и формами предоставления учетной информации стратегического характера. Для построения системы стратегического финансового учета на предприятиях необходимо провести анализ существующих подходов, выявить особенности практической реализации, провести их тестирование на возможность и целесообразность применения с учетом особенностей сбора и обработки информации.

Впервые модель стратегического учета собственности на основе бухгалтерского инжиниринга была разработана проф. И.М. Богатой в 2001 году, которая позволяла формировать в рамках стратегического учета информацию о возможном состоянии предприятия [3, с. 98]. Применение такого подхода позволило разработать теоретико-методологические предпосылки приближения системы финансового учета к требованиям стратегического менеджмента, в частности, относительно формирования стратегических альтернатив и возможности включения информации о внешней среде предприятия в состав учетной системы. В то же время, для обеспечения практической реализации такого подхода, без учета методических аспектов применения бухгалтерского инжиниринга, должны быть обязательно разрешены содержательные вопросы бухгалтерского учета, связанные с отражением в учете и оценкой объектов внешней среды предприятия, неопределенностью и рисками деятельности, изменением временной ориентации отображаемых хозяйственных операций и т.д.

В 2007 году проф. И.Н. Богатая предложила усовершенствованный вариант построения системы стратегического учета в коммерческих организациях, состоящий из

трех основных этапов и их составных элементов (табл. 1).

Выделенные проф. И.Н. Богатой этапы составления стратегического производного балансового отчета в дальнейшем были положены в основу построения не только стратегических, но и многих других видов производных балансовых отчетов. Их основным отличием было осуществление трансформационных проводок по другим аналитическим разрезам, не включающим факторы макросреды, в частности, по тем аспектам деятельности предприятия, которые не входят в состав предмета бухгалтерского учета (риски, интеллектуальный капитал, потенциал покупателей и поставщиков и т.д.).

Таблица 1

Этапы организации системы стратегического учета в коммерческих организациях по И.Н. Богатой (обобщенно на основе [2, с. 42-43])

Название этапа	Характеристика этапа
Мониторинговый	Согласно выбранных стратегий организация должна осуществить постановку системы мониторинга, предусматривающую мониторинг внешней макросреды и внутренней микросреды.
Методический	Должны быть выделены центры ответственности, сложившиеся формы управленческой отчетности, а также осуществлена постановка системы планирования, программирования и бюджетирования, учтены возможные сетевые эффекты.
Обобщающий	Следует осуществить выбор методик, применяемых в рамках стратегического учета, позволяющих повысить релевантность бухгалтерской отчетности, и их закрепление в соответствующих стандартах. К числу таких методик следует отнести методики составления производных балансовых отчетов различных типов (нулевые балансовые отчеты, стратегические производные балансовые отчеты и др.). Методика составления стратегического производного балансового отчета имеет следующие этапы: 1) изучение бухгалтерского баланса и выявление его основных недостатков; 2) составление производных бухгалтерских проводок, позволяющие устранить или сгладить выявленные недостатки и неточности; 3) формирование оборотно-сальдовой ведомости и производного балансового отчета; 4) определение в рамках системы мониторинга внешних факторов макросреды, которые необходимо поставить на учет; 5) постановка на учет внешних факторов макросреды с помощью механизма трансформационных бухгалтерских проводок, а также проводок, отражающих процессы гипотетической реализации активов и удовлетворения обязательств; 6) Формирование оборотно-сальдовой ведомости и стратегического производного балансового отчета.

В контексте такого подхода проф. А.Н. Щемелевым (2007г.) была разработана система фрактальных производных балансовых отчетов как бухгалтерского механизма стратегического учета инноваций, обеспечивающих получение учетной информации в разрезе территориальных и временных фракталов. В целом, по мнению автора, стратегический производный балансовый отчет является прогнозным или бюджетным механизмом и поэтому имеет статический характер, то есть, направлен на определение возможной стоимости предприятия с учетом ряда внешних факторов, и поэтому строится на принципах статической балансовой теории [10, с. 80]. Соответственно, в отличие от традиционного балансового уравнения, положенного в основу бухгалтерского баланса ($A = K + O$), производные балансовые отчеты базируются на другом балансовом уравнении (Денежные средства = Чистые пассивы) и предусматривают гипотетическую реализацию активов предприятия с целью гипотетического удовлетворения его обязательств.

Составление стратегического производного балансового отчета проф. А.Н. Щемелевым было предложено осуществлять по следующим этапам: 1) на основе бухгалтерского баланса определяется стоимость чистых активов; 2) осуществляются корректирующие записи; 3) составляется скорректированный баланс с определением суммы чистых активов после корректировки; 4) составляются стратегические балансовые проводки с отражением в учете факторов внешней среды и их изменений; 5) составляется стратегический прогнозный баланс с определением размеров стратегических активов [10, с. 190-192]. Соответственно, разработанная автором методика ориентирована на проведение анализа чистых активов и чистых пассивов с учетом оценок объектов учета, необходимых для принятия управленческих решений. Также А.Н. Щемелев вводит понятие стратегических активов, под которыми следует понимать совокупность ресурсов

предприятия (активов и факторов макросреды предприятия), которые необходимы для осуществления стратегического управления предприятием.

Проф. Л.А. Зимаковой (2009г.) разработан следующий набор рекомендаций по использованию инструментов бухгалтерского инжиниринга для ведения стратегического учета на предприятии: 1) анализ с помощью расчета результатов отдельной хозяйственной ситуации и ее отражение по разделам бухгалтерского баланса, что упрощает определение влияния результата запланированных операций на основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия в целом; 2) формирование производных балансовых отчетов делает возможным контроль отдельных показателей в оценке по рыночным или справедливым ценам; 3) использование гипотетических проводок по реализации активов, предполагающих получение наличных или безналичных денежных средств, а также удовлетворения обязательств; 4) расчет основных оценочных критериев – чистых активов и чистых пассивов в балансовой и рыночной оценке, изменение которых за период объективно позволит характеризовать фактическую результативность планируемых операций; 5) принятие оперативных, тактических и стратегических решений [5, с. 31]. Согласно подходу проф. Л.А. Зимаковой действующая система бухгалтерского учета не соответствует растущим потребностям менеджмента и должна быть переориентирована и перестроена таким образом, чтобы обеспечивать прогнозирование результатов деятельности, учитывать влияние внешних экстерналий на показатели деятельности предприятия. Автор предлагает расширить перечень фактов хозяйственной жизни, чтобы система стратегического учета обеспечивала предоставление информации о внешней среде предприятия по следующим основным направлениям: покупатели, поставщики, конкуренты, продажи по сегментам, цепочка ценностей, человеческие ресурсы, направления стратегической активности и т.д.

Схожей позиции также придерживается Т.Н. Музыка (2010г.), отмечая, что стратегический учет ориентируется на внешнюю среду организации: поставщиков, покупателей, контрагентов, посредников, конкурентов, государство и т.д., что необходимо учитывать при выборе его объектов. Наличие каналов приобретения материально-технических ресурсов, необходимых для сельскохозяйственного производства ставит вопрос об организации стратегического учета и анализа поставщиков, их состава, структуры и тенденций изменения [7, с. 231]. Применение такого подхода позволяет повысить эффективность функционирования организации путем выработки определенной стратегической ориентации относительно поставщиков и покупателей с целью достижения и реализации конкурентных преимуществ на основе разработки действенной системы их стратегического учета.

Значительное внимание проблемам стратегического учета в целом и его отдельным процедурным аспектам уделяет В.В. Лесняк (2010г.). По мнению автора система производных балансов (стратегических, сегментарных, прогнозных, ситуационных, хеджированных, интегрированного риска и т.д.) выступает учетно-аналитическим инструментарием разработки, отображения и реализации стратегии и обеспечивает:

- постановку на учет факторов внешнего воздействия;
- отражение альтернативности (многовариантности) стратегических решений по соответствующей аналитике (виды деятельности, внутренние сегменты, наружные сегменты, направления стратегической активности, рыночные сегменты, стратегические горизонты и т.п.);
- постановку на учет активов и обязательств, возникающих в результате реализации принятой стратегии (платежеспособности, закупок, продаж, конкурентного, реорганизации и т.п.);
- постановку на учет активов и обязательств, возникающих в результате изменения (корректировки) стратегии, вследствие использования новой стратегии;
- отображение гипотетических процессов условной реализации активов и удовлетворения обязательств в необходимых для принятия решений ценах (рыночных, залоговых, справедливых, ликвидационных и т.д.) [6, с. 221-222]. На основе выделенной автором алгоритмизированной процедуры учетного отображения бизнес-процессов, выступающих объектами стратегического управления, обеспечивается

предоставление учетной информации стратегического характера о внутренней и внешней среде предприятия с целью формирования, реализации, контроля и корректировки стратегии предприятия.

Такой комплексный подход, предусматривающий включение в состав объектов системы стратегического финансового учета элементов внутренней и внешней среды предприятия на сегодня стал доминирующим. Это обусловило необходимость разработки специальных учетных процедур для формализации факторов внешней среды и их включение в состав учетной системы с целью формирования учетной информации стратегического характера. В частности, по мнению Н.Н. Скорева, Т.О. Графовой и А.Г. Селивановой для формирования и реализации более эффективных стратегических альтернатив необходимо учитывать как внутрифирменные, так и рыночные трансакции, строго отслеживать их отклонения, выявлять причины, используя инструменты инжиниринга, при создании стратегии и выявлении и оценки динамики показателей собственности [9].

В отличие от существующих исследований общего характера в области стратегического инжинирингового учета проф. Т.О. Графова (2012 г.) одной из первых разработала объектно-ориентированную методику стратегического учета. Ее основное внимание было уделено трансакционному стратегическому учету интеллектуального капитала (потребительского, человеческого, структурного капитала и гудвилла), обобщенного в авторской концепции.

Разработанная проф. Т.О. Графовой концепция стратегического учета интеллектуального капитала [4] обеспечивает определение эффективности его использования на предприятии путем использования инжинирингового инструментария (учетных агрегатов, инжиниринговых проводок, производных балансовых отчетов и т.п.). Отличительной особенностью подхода автора является выделение различных видов моделей стратегического развития предприятия в зависимости от уровня интеллектуального капитала: инерционный; умеренно-оптимальный; инновационный. Исходя из выделенных уровней, могут быть построены различные фракталы стратегических агрегированных проводок, выступающих основой для формирования различных видов фрактальных балансов. Таким образом, три возможных вида стратегии предприятия выступают основой для осуществления стратегических агрегированных проводок и построения стратегических производных балансовых отчетов.

По мнению Е.С. Аракестьянц при организации системы информационного обеспечения процессов стратегического управления необходимо учитывать: 1) факторы внешней среды с точки зрения определенности, особого риска и неопределенного риска; 2) долгосрочные цели компании и предсказуемость их реализации [1]. Для обеспечения учета двух выделенных целей необходимо провести анализ динамики чистых активов предприятия с учетом влияния факторов внешней среды (через осуществление стратегических трансформационных проводок) и провести прогноз возможностей финансирования и рефинансирования предприятия (через составление прогнозных производных балансовых отчетов).

Проф. А.Н. Селезневой и Е.С. Аракестьянц (2013г.) было предложено комплексную методику стратегического учета, обеспечивает информационную поддержку стратегии развития организации на базе реализации стратегического учетного механизма по выбранным объектам учета и соответствующими инжиниринговыми стратегическими инструментами. Разработанная методика включает следующие разделы: 1) параметры внешней среды; 2) модель стратегической миссии; 3) объекты учета; 4) начальный оператор; 5) учетное обеспечение; 6) учетный механизм; 7) учетные стратегические показатели; 8) принятые стратегические управленческие решения [8, с. 3]. Разработанный А.Н. Селезневой и Е.С. Аракестьянц подход к разработке системы учетно-аналитического обеспечения стратегического управления имеет четкую управленческую ориентацию и связан с системой моделей и методов принятия управленческих решений. Связующим звеном между системой стратегического учета и системой стратегического менеджмента выступают учетные стратегические показатели (чистые активы и чистые пассивы предприятия), которые рассчитываются на основе использования трансформационных

(стратегических) и гипотетических проводок по разным стратегическим альтернативам в соответствии с информационными запросами менеджмента.

Учитывая уровень развития собственного теоретико-методологического аппарата и действенность использования на практике предприятий различных отраслей экономики, в современных условиях применения концепции бухгалтерского инжиниринга является одним из наиболее целесообразных направлений совершенствования и развития системы стратегического финансового учета как средства информационного сопровождения стратегического менеджмента.

Литература:

1. Аракельянц Э.С. Информационное обеспечение стратегии развития организации / Э.С. Аракельянц // Электронный научный журнал "Инженерный вестник Дона". – 2013. – № 4. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n4y2013/2084>
2. Богатая И.Н. Стратегический учет и аудит: теория и практика / Богатая И.Н. // Фундаментальные исследования. – 2007. – № 4. – С. 42-44.
3. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности / И.Н. Богатая. – Ростов н/Д.: "Феникс", 2001. – 320 с.
4. Графова Т.О. Методология комплексного учета интеллектуального капитала / Графова Татьяна Олеговна. Автореф. дис... на соиск. научн. степ. д.э.н. по спец. 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика». – Ростов-н/Дону, 2012. – 50 с.
5. Зимакова Л.А. Развитие теории и методологии формирования учетных систем на основе интернациональных моделей финансового учета и контроля / Зимакова Лилия Александровна. Автореф. дис... на соиск. науч. степ. д.э.н. по спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика". – Мичуринск-наукоград РФ, 2009. – 40 с.
6. Лесняк В.В. Инструментарий стратегического учета / В.В.Лесняк // Актуальные вопросы современной экономической науки [Текст]: Сборник докладов международной научной заочной конференции (Липецк, 20 февраля 2010 г.) в 2 т. Т. 2/ Отв. ред. А.В. Горбенко. – Липецк: Издательский центр «Де-факто», 2010. – С. 218-222.
7. Музыка Т.Н. Стратегический учет объектов внешнего управления в сельскохозяйственных организациях / Т.Н. Музыка // Актуальные вопросы современной экономической науки [Текст]: Сборник докладов международной научной заочной конференции (Липецк, 20 февраля 2010 г.) в 2 т. Т. 2/ Отв. ред. А.В. Горбенко. – Липецк: Издательский центр «Де-факто», 2010. – 256 с., с. 231-236.
8. Селезнёва Е.М. Методическое обеспечение стратегического учета / Е.М. Селезнёва, Э.С. Аракельянц // Интернет-журнал "Науковедение". – 2013. – №3. – С. 1-8. – Электронный ресурс. – Режим доступа: aukovedenie.ru/PDF/17ergsu313.pdf
9. Скорев М.М. Стратегия развития предприятия в контексте динамики его собственности / М.М. Скорев, Т.О. Графова, А.Г. Селиванова // Инженерный вестник Дона. – 2012. – Номер 4 (часть 2). Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1353>
10. Щемелев А.Н. Стратегический учет инноваций в коммерческих организациях / А.Н. Щемелев. Дис... на соиск. научн. степ. д.э.н. по спец. 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика». – Ростов-на-Дону, 2007. – 255 с.

Бублык Мирослава Ивановна

к.ф.-м.н., доцент,

Национальный университет «Львовская политехника», г. Львов

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ФАКТОРАМ ТЕХНОГЕННОГО УЩЕРБА В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ

Рассмотрено пространственную концентрацию видов экономической деятельности с учетом показателей техногенной нагрузки, обусловленной ими. Проведена классификация областей по факторам техногенного ущерба, вызванного хозяйственной деятельностью, методом нечетких С-средних. Обосновано применение методов нечеткого кластерного анализа, как для определения источников техногенного ущерба, так и для оценки эффективности функционирования видов экономической деятельности. Предложены для каждого кластера пути государственного регулирования техногенного ущерба, вызванного хозяйственной деятельностью в Украине.

The spatial concentration of economic activities has been considered based on indicators of technogenic impact due to them. The classification of areas by factors of technogenic damage caused by economic activity was conducted by the method of Fuzzy C-means. The application of fuzzy cluster analysis methods has been substantiated for identifying sources of man-made damage and for evaluating the performance of economic

activities. The ways of the state regulation of man-made damage caused by economic activities in Ukraine have been proposed for each cluster.

В современных условиях хозяйствования возникла насущная потребность учета влияния техногенной нагрузки на окружающую среду и общество, что непосредственно связано с поиском эффективной методики классификации пространственной концентрации видов экономической деятельности (ВЭД) по факторам техногенного ущерба и их позиционирования в системе национальных издержек, что и определяет актуальность данной работы.

Проведенный анализ последних исследований и публикаций в теории и практике управлении национальным хозяйством свидетельствует, что методы кластерного анализа успешно применялись при классификации различных объектов по их признакам. Хорошо рекомендовали себя методы кластерного анализа для исследования экологической и природно-техногенной безопасности Украины [1], для оценки и прогнозирования развития территорий [2, 3], анализа показателей социального развития районов области [4]. В большинстве случаев используются классические методы кластерного анализа (одномерное и многомерное ранжирование, таксономия, статистическая, иерархическая и итерационная кластеризация и т.д.). Однако, на уровне национального хозяйства, где имеем дело со значительным набором различных характеристик, сложно получить однородные группы данных, поэтому целесообразно использовать современные методы кластерного анализа [5]: нечеткая кластеризация, нейронная сеть Кохонена, кластеризация по семейству KRAV и т.д. В работах [2, 4] для исследования социального развития региона успешно зарекомендовал себя метод нечетких С-средних.

Исходя из проведенного анализа, остается и сегодня нерешенной задачей классификация пространственной концентрации ВЭД по факторам техногенного ущерба, решению которой и посвящена данная работа.

Преимущества и недостатки метода нечетких С-средних были детально изучены в предыдущей работе автора [6]. Подчеркнем то, что метод лучше всего работает с неопределенностью информации, граничащей с ее нечеткостью, и позволяет получить наиболее вероятные решения.

Основными факторами формирования техногенного ущерба в национальном хозяйстве Украины являются последствия хозяйственной деятельности человека (выбросы, сбросы и накопление опасных отходов), потеря невозполнимых природных ресурсов, существенное ухудшение состояния возобновляемых ресурсов, и, как следствие, снижение качества трудовых ресурсов, включая их потерю.

Пространственная концентрация ВЭД исследуется в рамках различных ее типов: производственный кластер, СЭЗ, область, регион, государство, межгосударственные объединения (союз) и, конечно, мировое сообщество. Исследования проводились в рамках 27 административно-территориальных регионов Украины. Базой данных для исследования техногенного ущерба были статистические данные влияния хозяйственной деятельности человека на окружающую среду, собранные автором из открытой статистической базы Государственного комитета статистики Украины, представленной на его сайте (<http://www.ukrstat.gov.ua>). Система показателей включала основные характеристики, описывающие деструктивное влияние хозяйственной деятельности на окружающую среду на протяжении 2012 года (табл. 1). Объектами исследования являлись регионы, подверженные деструктивному влиянию результатов хозяйственной деятельности предприятий Украины. База данных для проведения нечеткой кластеризации в каждом случае образовала матрицу характеристик размером 27×5 , где 27 определяет количество областей, где пространственно сконцентрированы отрасли национального хозяйства, оказывающие техногенное влияние на окружающую среду и население, 5 - количество свойств каждого объекта наблюдения.

В основе метода нечетких С-средних (Fuzzy C-mean clustering), как доказано в работах [2-7], положена гипотеза, что каждый объект может с определенной степенью принадлежности находиться в нескольких или сразу во всех группах, причем количество возможных групп c считается заранее известным и определяется экспертом или

обосновывается из соображений целесообразности дальнейших исследований.

Результат такой нечеткой кластеризации определяется матрицей мер принадлежности $M = \{ m_{ij} \}$ с размерностью $c \times l$, где m_{ij} - мера принадлежности j -го объекта к i -му кластеру. В табл. 2 представлена полученная матрица мер принадлежности m_{ij} каждого региона по показателям техногенного ущерба к определенному кластеру, где количество кластеров было задано $c=4$. Полученные результаты удовлетворяют трем условиям: меры принадлежности каждого региона распределены между всеми кластерами, не существует пустых кластеров и кластеров, содержащих все регионы. Несмотря на то, что для первой итерации матрица мер принадлежности формировалась случайным образом, результат получен с высокой достоверностью. Параметр остановки составил $\varepsilon=0,003$, что удовлетворяет условию остановки итераций $\varepsilon < 0,01$.

Таблица 1

Показатели техногенного ущерба в регионах Украины в 2012 г.

Название области и админ.-территор. единицы	Объемы выбросов		Объемы сбросов загрязнен. сточных вод, млн.куб.м	Объемы образования отходов	
	загрязн. веществ, тыс.т	диоксида углерода, млн.т		I - III класс, тыс.т	I - IV класс, тыс.т
АР Крым	137,8	2,7	97,0	262,2	3709,1
Винницкая	182,7	6,6	1,0	0,5	3132,6
Волынская	50,4	1,4	1,0	0,7	733,8
Днепропетровская	1173,1	37,7	383,0	69,9	291188,6
Донецкая	1714,7	63,2	558,0	140,2	56650,7
Житомирская	85,7	1,6	3,0	17,9	866,8
Закарпатская	72,1	1,1	2,0	4,8	561,9
Запорожская	316	14	71,0	25	6120,9
Ивано-Франковская	249,1	12	1,0	10,8	1782,8
Киевская	308,1	10,2	4,0	27,2	3015,9
Кировоградская	73,8	1,7	5,0	11,4	40091,2
Луганская	529,5	21,4	101,0	23,1	16706,2
Львовская	253,9	5,5	44,0	1,6	3350,4
Николаевская	87,1	3	26,0	187,5	2475,1
Одесская	169	5	103,0	8,3	1337,2
Полтавская	178,9	4,1	4,0	154,8	6300,2
Ривненская	60,4	2,1	8,0	2,8	1281,4
Сумская	80,1	2,2	22,0	155,3	1216,7
Тернопольская	65	1,3	3,0	11,8	1001,3
Харьковская	319,4	13,3	13,0	124	2417,5
Херсонская	73,6	1,3	2,0	105,8	485,6
Хмельницкая	79,7	2,8	0,0	1,5	1471,1
Черкасская	146,4	4,4	4,0	5,5	1895,4
Черновицкая	41,1	0,7	2,0	0,1	550,6
Черниговская	93,6	2,5	19,0	1	740,6
г.Киев	259,2	9,8	21,0	8,7	1342,4
г.Севастополь	20,7	0,4	23,0	5,7	300,8
Украина	6821,1	232	1521,0	1368,1	450726,8

* Построено и рассчитано автором по данным сайта Госкомстата Украины

Распределение объектов между кластерами происходит в соответствии с величиной меры принадлежности: чем выше мера, тем четче принадлежность объекта к соответствующему кластеру. При делении на четыре кластера высокие меры принадлежности ($m_{ij} \rightarrow 1$) имеют 21 регион (табл. 2), а остальные 6 областей имеют меры принадлежности не ниже $2/3$, что подтверждает правильность выбора количества кластеров. Как видно из табл. 2, кластеры 2 и 4 формируются из одного объекта (Донецкая и Днепропетровская области соответственно) с максимальными мерами принадлежности.

Таблица 2

Матрица мер принадлежности каждого региона к четырем кластерам

Номер кластера				Название области	Номер кластера			
1	2	3	4		1	2	3	4
0,78	0,05	0,13	0,05	АР Крым	■			
0,01	0,00	0,99	0,00	Винницкая			■	
0,02	0,00	0,97	0,00	Волынская			■	
0,00	0,00	0,00	1,00	Днепропетровская				■
0,00	1,00	0,00	0,00	Донецкая		■		
0,02	0,00	0,98	0,00	Житомирская			■	
0,02	0,00	0,98	0,00	Закарпатская			■	
0,12	0,02	0,85	0,02	Запорожская			■	
0,05	0,01	0,94	0,01	Ивано-Франковская			■	
0,07	0,01	0,91	0,01	Киевская			■	
0,05	0,01	0,93	0,01	Кировоградская			■	
0,22	0,05	0,65	0,07	Луганская			■	
0,02	0,00	0,98	0,00	Львовская			■	
0,97	0,00	0,02	0,00	Николаевская	■			
0,06	0,01	0,92	0,01	Одесская			■	
0,99	0,00	0,01	0,00	Полтавская	■			
0,01	0,00	0,98	0,00	Ровенская			■	
0,98	0,00	0,01	0,00	Сумская	■			
0,02	0,00	0,98	0,00	Тернопольская			■	
0,77	0,02	0,19	0,02	Харьковская	■			
0,70	0,01	0,27	0,02	Херсонская	■			
0,01	0,00	0,98	0,00	Хмельницкая			■	
0,00	0,00	1,00	0,00	Черкасская			■	
0,03	0,00	0,97	0,00	Черновицкая			■	
0,01	0,00	0,99	0,00	Черниговская			■	
0,03	0,00	0,96	0,01	г.Киев			■	
0,03	0,00	0,96	0,00	г.Севастополь			■	

* Собственная разработка

Как видно из табл. 1, показатели техногенного ущерба для этих областей являются критическими или высокими не менее чем по четырем из пяти показателей. Самый большой кластер 3 составляют 19 регионов с низкими и средними значениями соответствующих показателей (табл. 1). Наименьшая мера принадлежности к кластеру 3 ($m_{ij}=0,65$) в Луганской области, поскольку такие ее показатели как объемы выбросов загрязняющих веществ, сбросов загрязненных обратных вод и образования отходов I - IV класса опасности, являются средними или близкими к большим значениям.

Самой сложной является структура кластера 1, который образуют 6 регионов (Николаевская, Полтавская, Сумская, Харьковская, Херсонская и АР Крым), где последние 3 объекта входят с нечеткими мерами принадлежности $m_{ij} = \{0,77; 0,70 \text{ и } 0,78\}$ соответственно. Указанные объекты характеризуются набором низких и средних значений показателей техногенного ущерба.

Анализируя показатели техногенного ущерба из табл. 1, можно сделать вывод, что полученные результаты нечеткого кластерного анализа пространственной концентрации видов экономической деятельности по сходству факторов их техногенного ущерба в 2012 году позволяют однозначно разделить исследуемые объекты на 4 группы с низкими (кластер 3), средними (кластер 1), высокими (кластер 4) и критическими (кластер 2) факторами техногенного ущерба.

Следует отметить, что значительным преимуществом метода нечетких С-средних по сравнению с многомерным ранжированием или классическими методами кластеризации является ненужность расчета усредненных уровней техногенного ущерба для каждого региона и их расположение по возрастанию или убыванию этого фактора. Это упрощает исследования пространственной концентрации национального хозяйства по факторам техногенного ущерба, а также позволяет использовать этот метод при экономической оценке эффективности функционирования экономических систем.

Также, можно рекомендовать пути государственного регулирования техногенного

ущерба выбирать соответственно к особенностям полученных кластеров: стимулирующие инструменты для кластера с низкими показателями техногенного ущерба (№3), поддерживающие – для кластера со средними показателями (№1), сдерживающие - с высокими (№4) и реорганизуемые - с критическими показателями техногенного ущерба (№2).

Таким образом, предлагаемый метод нечеткого кластерного анализа обогащает теорию экономического ущерба национальной экономики. Выбор путей государственного регулирования техногенного ущерба, вызванного хозяйственной деятельностью, следует производить соответственно особенностей каждого кластера. Полученные результаты позволят повысить эффективность государственного регулирования изучаемого явления, предусмотреть соответствующие расходы на их ликвидацию и компенсацию.

Литература:

1. Екологічна та природно-техногенна безпека України: регіональний вимір загроз і ризиків : моногр. / С. П. Іванюта, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2012. – 308 с.
2. Використання статистичної інформації для оцінювання та прогнозування розвитку територій : наук.-метод. розробка / С.М. Ромашко, І. З. Саврас, Р. Г. Селіверстов та ін. – К. : НАДУ, 2012. – 36 с.
3. Шульц С.Л. Моделювання закономірностей просторової концентрації економічної діяльності в контексті перспектив регіонального розвитку / Шульц С.Л., Мельник М.І. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Регіональний розвиток та трансграничне співробітництво: [зб.наук.пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: Є.І.Бойко (відп. ред.). – Львів, 2010. – Вип.6 (86). – С. 250-257.
4. Селіверстов Р. Г. Нечіткий кластерний аналіз окремих показників соціального розвитку районів Львівської області / Р. Селіверстов // Демократичне врядування [наук. вісник] . – 2013. – Вип.11 . – 191 – 196.
5. Jain A. K. Data clustering: a review / A. K. Jain, M. N. Murty, P. J. Flynn // ACM Computing Surveys (CSUR). -1999. – V.31. – Is.3. – P. 264-323.
6. Бублик М.І. Нечіткий кластерний аналіз областей України за показниками техногенних збитків / Бублик М.І. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: [зб.наук.пр.] / відп. ред. В.С. Кравців / НАН України. ІРД. – Львів, 2014. – Вип.14 (104). – С. 290 -297.

Гвиниашвили Т.З.

аспирант кафедри економіки и управления предприятием
Днепропетровский национальный университет им. Олеса Гончара, Украина

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ КАТЕГОРИИ ПОНЯТИЯ «ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ»

В статье детально рассмотрено понятие «организационные изменения на предприятии» и сферы его применения. Путем морфологического анализа понятия «организационные изменения» определена сущность и содержание его категории. В результате исследования экономической литературы предложена собственная дефиниция понятия «организационные изменения». Путем исследования структуры влияния внутренней и внешней среды предприятия определены факторы организационных изменений и предложена их возможная классификация. На базе исследования Курта Левина определены факторы реализации организационных изменений.

The article discussed in detail the concept of "organizational changes in the company" and its scope. By morphological analysis of the concept of "organizational change" was defined the nature and content of its category. The study of the economic literature suggests own definition of the concept "organizational change." By studying the structure of the influence internal and external environment of the enterprise of certain factors on organizational change, and proposed a possible classification. On the base of Kurt Levin's studies was defined factors for achieving of organizational change.

Одной из важных задач каждого предприятия является получение вознаграждения за свою деятельность, т.е. прибыли и снижение своих затрат. Поэтому, если брать во внимание быстрое изменение рыночной среды, выигрывает та компания, которая научится реагировать быстрее на изменения в нем, а потому решение относительно изменений на предприятии в настоящее время должно занимать одно из главных мест в управлении. Управление организационными изменениями на украинских предприятиях сегодня недостаточно исследовано, а существующие методы и модели для проведения изменений,

разработанные зарубежными специалистами, не всегда являются актуальными касательно рыночной экономики Украины.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день не существует единогласного мнения о понимании понятия «организационные изменения». Потому это и обуславливает необходимость углублять изучение данного определения, детализировать и совершенствовать методики к определению сущности и содержания его категории.

Значительное место исследованию сущности организационных изменений в своих трудах отводят такие зарубежные специалисты как М. Хаммер, Дж. Харрингтон, Г. Хубер, С. Миллер, К. Сатклифф, М. Поль, В. Баррет, Г. Кэрролл, К. Фрайлингер, И. Фишер, Д. Мутон, Р. Бекхард, К. Дэвис, К. Левин, Р. Блейк, Х. Виссем, и Д. Чампи. Но, к сожалению, зарубежные подходы к управлению организационными изменениями не всегда пригодны для использования в современной Украине из-за недостаточного учета специфики ее рыночных условий.

Также, проблема организационных изменений на предприятии является предметом научных исследований и многих отечественных ученых, таких как М. А. Беседин, Д. М. Калимуллина, Т. В. Баулина, Л.В. Карташова, И. И. Мазур, И. А. Прокопенко, В. М. Диденко, В. В. Стадник, А. Г. Грязнова, О. Г. Туровец, В. Н. Родионова, А. А. Бовин, и другие. Однако, в силу изменчивости окружающей среды, рыночных условий хозяйствования, которые имеют непосредственное влияние на развитие предприятия, проблема организационных изменений требует постоянного исследования и разработки новых подходов и методик по управлению ими.

Целью данной работы служит определение сущности и содержания категории понятия «организационные изменения» на предприятии, анализ научных исследований по данной проблематике, определение факторов влияния организационных изменений и их систематизация.

Для детального изучения понятия «организационные изменения» следует определить сущность самого изменения. Философский энциклопедический словарь трактует понятие «изменение», как превращение в другое, переход из одного качественно определенного бытия в качественно иное определенное бытие. Изменение определяется объемом и направлением, длительностью и скоростью» [11, с. 864]. Аристотель первый рассмотрел проблему изменений с научной точки зрения. Он утверждал, что существует четыре вида изменений: изменение места, качества, количества, субстанции [1, с. 247]. В свою очередь, Платон подчеркнул, что вещи находятся в постоянном изменении [1, с. 371]. Наилучшим образом сущность изменений иллюстрирует своим высказыванием английский философ и социолог Герберт Спенсер: «Живое существо отличается от мертвого разнообразием изменений, которые происходят в нем в каждый момент времени» [18, с. 102]. По его мнению, вещи имеют общее происхождение, но путем наследования определенных характеристик, приобретенных в процессе адаптации к окружающей среде, происходит их дифференциация. Наконец всякая вещь достигает состояния полной адаптивности к своему окружению, однако такое состояние является неустойчивым [18, с. 173]. Отсюда можно вывести аналогию, что вследствие изменчивых условий хозяйствования, требований потребителей и появления новых конкурентов позиция предприятия на рынке также неустойчива, что приводит к необходимости постоянного внедрения и реализации изменений.

Ссылаясь на словарь американского лексикографа Ноя Вебстера, изменение - это преобразование или переход от одного состояния к другому, варьирования во внешнем виде. С философской точки зрения, изменение - это категория философского дискурса, которая характеризует состояние, альтернативный стабильности, переход из одного в другой, имеющий непрерывный характер [17].

М. Хаммер в свою очередь определяет изменения с точки зрения дисбаланса как переход от текущего состояния к желаемому, когда текущее состояние считается неприемлемым, а желаемое - адекватным и ожидаемым со стороны [19, с. 249]. Аналогично трактует понятие «изменения» и Дж. Харрингтон, как процесс движения от нынешнего состояния через переходный период к желаемому состоянию [12, с. 132].

Таблица 1

Морфологический анализ категории «организационные изменения»

№ п/п	Автор	Определения организационных изменений	Ключевые слова
1	Хубер Г., Миллер С., Сатклифф К.	Изменение в организации означает изменение в том, как организация функционирует, кто ее члены и лидеры, какую форму она принимает и как она распределяет свои ресурсы [14, с. 98].	Функционирование организации
2	Ван де Вен А., Поль М.С	Изменение - это эмпирическое наблюдение различия в форме, качестве или состоянии какого-либо организационного элемента в течение времени [16, с. 127].	Разница в форме, качестве или организационном элементе
3	Баррет В., Кэрролл Г.	«Организационное изменение - это преобразование организации между двумя моментами времени [13, с. 42]».	Различия во времени
4	И.И. Мазур, И.В. Шапиро	Организационные изменения - это деятельность, осуществляемая в рамках определенной организационной иерархической системы. Замещение одного решения другим вследствие воздействия различных внешних и внутренних факторов, в частности при разработке и реализации проекта [6, с. 274]	Замещение
5	Л.В. Карташова	Изменения - это процесс, которым можно управлять, феномен, имеет свою форму и характер [7, с. 220].	Феномен
6	А.А. Бовин	Изменения - это результат творческой деятельности, направленной на внедрение новых организационных решений [2, с. 149].	Творческая деятельность
7	Д.М. Калимуллин	Организационные изменения - это переход организации или отдельных ее составляющих в новое состояние, под влиянием синергетического взаимодействия факторов внешней и внутренней среды, с целью достижения поставленных задач экономического развития, направленных на повышение эффективности хозяйствования [3, с. 146].	Синергетическое взаимодействие факторов внутренней и внешней среды
8	Харрингтон Джеймс	Изменение - это процесс движения от нынешнего состояния («как есть») через переходный период к желаемому состоянию [12, с. 134].	Движение
9	Фрайлингер К., Фишер И.	Изменения - это субъективный процесс, при котором люди получают новое понимание окружающего их мира. В то же время, изменения - это структурный процесс, при котором рамочные условия определяются людьми, влияющие на возможности их восприятия и совершение других действий [10, с. 260].	Новое понимание
10	О. Г. Туровец, В.Н. Родионова	Изменения в организации - это целенаправленное воздействие руководства на внутренние изменения в организации, определяет ее цели, структуру, технологию и человеческие ресурсы [9, с. 128].	Воздействие руководства

Итак, используя рассмотренные определения и применив их касательно деятельности организаций, можно утверждать, что изменение – это процесс радикальной или частичной трансформации предприятия или его отдельных составляющих, которые подвержены влиянию внешних и внутренних факторов. Организационные изменения являются необходимым атрибутом, правильное применение которого приводит к успешному существованию и деятельности организации.

Методика исследований организационных изменений является достаточно сложной и многозначной. Для получения основательной и всеобъемлющей дефиниции данного понятия проведем морфологический анализ категории «организационные изменения».

Исходя из результатов морфологического анализа, можно утверждать, что под изменениями одновременно можно понимать и настройки и адаптацию и трансформацию. Таким образом, указанные ключевые составляющие можно условно разделить на две группы: во-первых, те, которые отражают содержание изменений; во-вторых, те, которые характеризуют процесс изменений.

Обобщая приведенные утверждения можно определить, что ключевыми составляющими, которые характеризуют категорию «организационные изменения»

являются: переход из одной формы, качества или состояния какого-либо организационного элемента (текущей) в другую (желаемую) в течение времени, которое поддается наблюдению как с середины организации, так и снаружи, вызванный влиянием внешних и внутренних факторов; характеристика функционирования организации; процесс радикальной или частичной трансформации структуры и компетенций; процессы адаптации и развития.

Как видно из приведенного определения, особую роль в проведении организационных изменений играют внешние и внутренние факторы.

Традиционно к внешним факторам соответственно подходу М. Портера относят пять конкурентных сил: 1) существующие конкуренты; 2) угроза возникновения новых конкурентов; 3) поставщики; 4) потребители; 5) угроза появления товаров-субститутов [8, с. 224].

Э.Кемирон выделяет четыре силы: экономическую, представленную глобализацией, массовым потреблением, усилением конкуренции и экономикой знаний; технологическую - информационными и коммуникационными технологиями, электронным обменом данными, интегрированными системами менеджмента, управлением знаниями; политическую - дерегулированием, изменением низших управляющих структур государства; социальную - диверсификацией рабочей силы; уменьшением влияния традиций и иерархии, ростом автономии и свободного социального выбора [5, с. 144].

Р.Каплан и Д.Нортон различают три категории факторов организационных изменений: первая группа состоит из ограничений, обусловленных организационной ситуацией: случайные факторы (размер, технология, окружающая среда), нехватка ресурсов (кадры, капитал, оборудование), тип собственности (частные, государственные и акционерные общества) и институциональные (нормативно-правовое поле, государственной службы). Вторая категория связана с влиянием стратегических процессов принятия решений и включает в себя ориентацию на конкретные задачи в рамках предприятия как части «интерпретации схемы» и интересов групп или отдельных лиц, или как степень удовлетворенности в рамках организации. В то время как эти две категории непосредственно влияют на преобразования организации и ее направлений, третья категория включает в себя факторы, которые способствуют, или препятствуют изменениям, но лишь косвенно. Эти факторы включают в себя структуру распределения власти на предприятии - иерархию, и потенциал эффективности деятельности, в который входят лидерство, знания и специфические способности по формированию архетипа [4, с. 279].

Для выделения факторов внешней среды, можно воспользоваться PESTLE-анализом, который включает определение:

- политических факторов: уровень государственного регулирования экономики, поддержка отдельных отраслей народного хозяйства;
- экономических факторов: инфляция, процентные ставки, система налогообложения, курсы валют, занятость;
- социальных факторов: демографическое состояние, отношение к работе, распределение доходов;
- технологических факторов: инновации, разработка новых продуктов, темпы технического и морального устаревания оборудования;
- экологических факторов: глобальное потепление, экологические проблемы;
- законодательных факторов: антимонопольное законодательство, трудовое право.

Выделение внутренних факторов является более сложной задачей. Они связаны с предприятием и обусловлены его текущим состоянием.

Внутренние факторы:

- оценка и цель организации;
- размер, возраст и стадия жизненного цикла организации;
- структура (разделение полномочий);

- задачи организации;
- технологии и технологические процессы;
- трудовые ресурсы;
- организация производственно-хозяйственной деятельности.

На процесс реализации организационных изменений влияют некоторые факторы, которые либо способствуют их реализации, либо сдерживают их. Для проведения изменений руководитель или менеджер предприятия должен анализировать возможные факторы влияния на проведение изменений, исследовать положительные и отрицательные стороны влияния таких факторов и найти подходы к минимизации или нейтрализации негативного влияния.

Факторы вызывают преимущественно групповое влияние на предприятие, так как среда, в которой существуют сегодня организации, очень изменчива. Поэтому, по мнению авторов, эти факторы следует группировать по нескольким критериям, а именно: факторы, которые стимулируют и препятствуют проведению изменений в организации; по значимости влияния на организационные изменения; по продолжительности воздействия; факторы, влияющие на масштаб будущих организационных изменений и факторы, которые влияют на определенные объекты предприятия, в которых осуществляются изменения.

В табл. 2 приведены факторы, которые стимулируют и препятствуют организационным изменениям (за основу взяты факторы для проведения организационных изменений по К. Левину) [15, с. 346].

Таблица 2

Факторы влияющие на организационные изменения

Стимулирующие факторы:	Сдерживающие факторы:
1. осознание необходимости проведения изменений;	1. бюрократическая жесткость структуры;
2. организационный кризис;	2. противоречия в целях;
3. устаревание технологий;	3. организационная инерция;
4. рост конкуренции;	4. устаревшие концепции или неопределенность управленческого стиля руководства;
5. снижение производительности труда, качества продукции;	5. неудачи во внедрении системных преобразований;
6. изменения стиля управления;	6. сопротивление и боязнь перемен;
7. изменение целей организации.	7. неуверенность в эффективности проведения изменений.

* Разработано на основе изученных литературных источников [6,9,15]

Таким образом, организационные изменения выступают процессом радикальной или частичной трансформации предприятия или его отдельных составляющих, обусловленной влиянием внешних и внутренних факторов, которые касаются таких ключевых характеристик предприятия, как: структура, технологические процессы, работники, ресурсы, и др., в форме последовательности этапов, отражающих переход из текущего состояния к желаемому на протяжении соответствующего времени.

Традиционно к внешним факторам организационных изменений соответственно подходу М. Портера относят пять конкурентных сил: 1) существующие конкуренты; 2) угроза возникновения новых конкурентов; 3) поставщики; 4) потребители; 5) угроза появления товаров-субститутов [8, с. 224]. Внутренние факторы связаны с предприятием и обусловлены его текущим состоянием. Также, на процесс реализации организационных изменений влияют некоторые факторы, которые либо способствуют их реализации либо сдерживают их.

Перспективой дальнейших научных разработок и исследований по данной теме является изучение эволюции организационных изменений, обобщение существующих классификаций и создание эффективного механизма управления изменениями в процессе жизненного цикла предприятия.

Литература:

1. Антипенко З. Г. "Диалектика истины и красоты в философском наследии Платона и Аристотеля" М.: 2003 – 247 с.
2. Бовин А.А. Управление инновациями организации: учеб.пособие. / Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимова. В.Я. – М.: 2006 – 149 с.
3. Калимуллин Д. М. Совершенствование системы управления организационными изменениями / Д.М. Калимуллин – Самара: 2008 – 146 с.
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию - М.: Олимп-Бизнес, 2004 – 279 с.
5. Кемирон Э. Управление изменениями / Э. Кемирон, М. Грин. – М.: Изд-во «Добрая книга», 2006 – 144 с.
6. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний. / Мазур И. И., Шапиро В. Д. – М., 2001. – 274 с.
7. Карташова Л.В. Организационное поведение / Карташова Л.В., Никонова Т.В. – М.: 2001. – 220 с.
8. Портер, Майкл, Э. Конкуренция.: Пер с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 – 224 с.
9. Туровец О. Г. Теория организации: учеб. пособ. / О. Г. Туровец, В. Н. Родионова. – М.: Инфра-М, 2003. – 128 с.
10. Фрайлингер к. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования / К. Фрайлингер, И. Фишер. – М. : Книгописная палата, 2002. – 260 с.
11. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е.Ф. Губский, Г.В. Кораблева, В.А. Лутченко. – М., 2005 – 864 с.
12. Харрингтон Дж. Совершенство управления изменениями / Дж. Харрингтон / Пер. с англ.; ред. В. В. Брагин. – М.: 2008. – 132 с.
13. Barret W., Carroll G., Modeling internal organization change // Annual Review of Sociology. № 21. 2005 – 42 с.
14. Huber G., Glick W., Miller C., Sutcliffe K. Understanding and predicting organizational change / Organizational change and predesign. New York: Oxford University Press, 2010. – 98 с.
15. Lewin Kurt. Feild Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers / Kurt Lewin / Edited by Dorwin Cartwright. - New York: 2004. – 346 с.
16. Van de Ven A., Poole M.S. Explaining development and change in organization // Academy of Management Review. 2005 – 127 с.
17. Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language / [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.merriam-webster.com>
18. Оболенский Л.Е. Новое сочинение Г. Спенсера / Л.Е. Оболенский [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.change-management.com>
19. Хаммер М. Управление изменениями / М. Хаммер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/10_1_98.htm

Гоцуляк Людмила Владимировна
аспирант

Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются основные механизмы поддержки государством инновационной деятельности на пути формирования инновационной экономики. Определяются функции государственных органов в регулировании инновационных процессов.

This article discusses the basic mechanisms of governmental support for innovation activity in the process of innovation economics building. The functions of governmental structures in the regulation of innovation processes are defined.

Постановка проблемы. Противоречия общественного и экономического развития в рамках трансформационных процессов конца XX начала XXI вв. обусловлены прежде всего становлением инновационной экономики. Экономическое развитие современного мирового хозяйства и национальных экономик, как его составляющих определяется развертыванием информационно-технологической революции и становлением новой экономики (сетевой). Увеличивается значение инноваций и инновационных факторов в экономическом росте. Учитывая это выяснение роли, значения и функций государства в данном процессе является чрезвычайно важным.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в разработку

теоретических и практических вопросов по теме статьи совершили много зарубежных и отечественных исследователей, а именно: Д. Белл, Э. Тоффлер, М. Кастельс, В. Геец, А. Маслов, А. Чухно, А. Бузгалин, К. Мей, Л. Березовец и другие.

Нерешенная ранее часть общей проблематики. Обзор научной литературы свидетельствует о том, что вопрос о роли государства в процессе становления информационного общества и инновационной экономики требует дополнительного внимания и изучения.

Целью статьи является исследование и определение роли и функций государства в процессе становления инновационной экономики.

Основные результаты исследования. На современном этапе развития общества научно-технический прогресс утвердился как важнейший фактор экономического роста, основа конкурентоспособности фирм, корпораций, отраслей, национальных экономик [4, с.7]. Сформировалось глубокое понимание того, что будущий расцвет и даже выживание в глобальном мире определяются центральной ролью инноваций, в значительной степени способствуют повышению производительности труда и вложенного капитала.

В постиндустриальном обществе исключительную роль играют информационно-коммуникационные и высокие производственные технологии, на основе которых возникают инновационные технологии, инновационные системы и инновационная организация различных сфер человеческой деятельности, конечным результатом которой является создание новой формы организации экономики - инновационной экономики.

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов вызвана, прежде всего, их возрастающим значением для экономики и общества в целом. Сегодня экономический рост базируется на сочетании экстенсивных и интенсивных факторов. В современных условиях возможности роста выпуска продукции и услуг за счет большей занятости населения и привлечения в экономический оборот новых природных ресурсов становятся все более ограниченными [2, с.27].

Существенным фактором роста общегосударственного значения инноваций является их решающее влияние на макроэкономические показатели. Зарубежный опыт и существующая практика показывают, что под влиянием инновационных процессов изменяется также структура экономики. За счет роста эффективности использования ресурсов часть их высвобождается и перераспределяется в другие сферы деятельности. К тому же инновации выступают непосредственной причиной возникновения одних производств и отраслей, а также постепенного отмирания и исчезновения других. Инновации изменяют и экономическую организацию общества. Появляются новые элементы в спектре основных хозяйственных структур (например, венчурные фирмы), трансформируется содержание их взаимосвязей. Происходят сдвиги в структуре и реализации различных форм собственности.

В настоящее время способность к инновациям стала одной из важнейших детерминант безопасности государства. Это утверждение имеет как внешнюю, так и внутреннюю составляющие. Если рассматривать вопрос в международном аспекте, то речь идет об обеспечении научно-технологической безопасности, т.е. наличия у страны достаточно мощного научно-инновационного потенциала, позволяющего противостоять любому диктату извне, связанному с ограничением доступа к передовым технологиям и с разрывом основных сформированных технологических цепей [5, с.27]. Особенно велико значение развития научно-инновационного потенциала для укрепления обороноспособности страны. Интернационализация научно-технических и инновационных процессов в совокупности уменьшает угрозу конфликтов вследствие усиления технологической взаимозависимости стран. Национальный аспект вопроса связан с распространением нововведений, которые позволяют предотвратить катастрофы, стихийные бедствия, террористические акты, а также свести к минимуму их негативные последствия. Таким образом, нельзя не учитывать взаимосвязь уровней научно-инновационного потенциала страны и национальной безопасности.

Указанные составляющие инновационного объекта и широта аспектов регулирования обуславливают необходимость участия государства в инновационных процессах, разработки системы целевых установок и средств их осуществления, т.е.

разработки государственной инновационной политики. Поскольку, в настоящее время инновации пронизывают буквально все аспекты экономической жизни, то государственная инновационная политика все теснее переплетается с другими составляющими государственного регулирования социально-экономических процессов.

Мера вмешательства государства в инновационные процессы существенно зависит от общих механизмов экономического регулирования. Государственные приоритеты в области нововведений детерминируются направлениями государственной экономической политики в целом. Институциональная экономическая политика определяет социально-экономическое поле инновационных процессов, т.е. совокупность хозяйствующих субъектов и их взаимоотношений. В свою очередь, регулирование и стимулирование инноваций становятся одними из важнейших аспектов государственной экономической политики.

Инновационная политика характеризуется тесной взаимозависимостью с научной и научно-технической политикой, охватывая государственное регулирование науки и научно-технического развития в области, направленной на рост прикладных знаний, и использования научно-технических достижений. Пересекаясь между собой, эти две составляющие государственного регулирования не покрывают друг друга полностью, поскольку в каждой из них есть ряд специфических объектов и методов.

Развитая экономика характеризуется ростом корреляции инновационной и структурной политики. Возможным путем государственного воздействия выступает стимулирование инноваций через структурную политику - поддержку высокотехнологичных (наукоемких) отраслей; поощрение развития традиционных отраслей на новой технической базе; содействие свертыванию производств, которые стагнируют, с целью переключения ресурсов в отрасли с более высоким инновационным потенциалом. Одновременно поощрение инновационной деятельности само по себе является преференцией для новых наукоемких отраслей [1].

Инновационная политика неосуществима в отрыве от промышленной политики, которая становится одним из важнейших факторов регулирования спроса на инновации посредством воздействия на структуру собственности, размеры предприятий, концентрацию и распределение производственных ресурсов и т.д.

Нельзя упускать из виду взаимосвязь инновационной и социальной политики. В ведущих индустриальных странах генетические корни формирования научно-технической и инновационной политики лежали именно в имеющихся социальных проблемах. Внедрение научно-технических достижений при наличии рациональной политики позволяет поддерживать уровень жизни основной массы населения над чертой, критически опасной для социальной стабильности; обеспечивать социальную уверенность за счет постоянного расширения спектра потребляемых материальных благ и услуг; развивать интеллектуальный потенциал личности и общества; охранять социум от деградации. Нововведения гуманизируют общество, в частности они существенно облегчают положение инвалидов и больных. Реальное преобразование инноваций на движущую силу общественного развития возможно только при условии достижения социального согласия и наличия широкого среднего класса, способного сформировать социальный климат, благоприятный для распространения нововведений. Одновременно ускорение инновационных процессов заставляет сосредотачиваться на таких вопросах, как сглаживание острых социальных противоречий, связанных с НТП; социальную защиту ученых и инноваторов и т.д.

Взаимосвязь инновационной политики и оборонной доктрины прослеживается по нескольким основным направлениям. Во-первых, в современных условиях поддержание минимально необходимого уровня обороноспособности страны невозможно без постоянных инноваций в области вооружений и организации армии, подготовки высокопрофессиональных военных. Во-вторых, важным инструментом роста макроэкономической эффективности является конверсия инноваций, то есть использование новшеств, созданных в связи с решением оборонных задач, в гражданском секторе экономики. В-третьих, использование обычных инновационных механизмов в процессе выполнения оборонных заказов и организации вооруженных сил позволяет

повысить экономичность армии, снижая тем самым оборонные нагрузки на бюджет.

Таким образом, регулирующая экономическая и социальная роль государства в современном обществе определяет функции государственных органов по регулированию инноваций. К важнейшим из них можно отнести: 1. Накопление средств на научные исследования и инновации, что может достигаться за счет как перераспределения через бюджет, так и путем формирования специальных фондов. 2. Координация инновационной деятельности. Государство должно определить главные стратегические ориентиры инновационных процессов. Для их достижения государство поощряет кооперацию и взаимодействие различных институтов в осуществлении инноваций. Таким способом государственные структуры формируют единое технологическое пространство, обеспечивают совместимость нововведений. Важной задачей также являться координация во временном аспекте (синхронизация нововведений по технологическим цепям и стадиям инновационного цикла). 3. Поощрение инноваций (финансовые субсидии, льготы участникам инновационного процесса, стимулирование конкуренции). Важную роль имеет частичное или полное государственное страхование инновационных рисков. Государство способно исполнять некое «инновационное давление» на экономические субъекты за выпуск устаревшей продукции или использование устаревших технологий, например введением санкций. 4. Формирование четкой и прозрачной правовой базы для инновационных процессов. Важно создать действующие в реальной жизни механизмы по соблюдению созданного законодательства. Сюда можно отнести, например, защиту прав интеллектуальной собственности. 5. Формирование системы кадрового обеспечения инновационной деятельности. 6. Формирование инфраструктуры рынка инноваций. 7. Формирование государством организаций выполняющих НИОКР и внедряющих нововведения в отрасли государственного сектора экономики (оборона, здравоохранение, образование и др.), а также способствующих распространению в экономике организационных структур, эффективных с точки зрения выработки и внедрения инноваций (крупных корпораций, малого бизнеса и т.д.). 8. Поощрение и регулирование инноваций в социальной и экологической сферах. 9. Популяризация инновационной деятельности в обществе. Обеспечение социальной защиты инноваторов, пропаганда научно-технических достижений в обществе. 10. Рациональное распределение научно-технического и инновационного потенциала между регионами. Государство способствует реализации инновационных ресурсов регионов в полной мере, в том числе путем различных региональных преференций (например, налоговых льгот). 11. Стимулирование международного сотрудничества в сфере инновационной деятельности, а также регулирование международного трансфера нововведений.

Таким образом, инструменты государственной инновационной политики можно разделить на три основные группы: образующие благоприятную для инноваций социально-экономическую среду; инициирующие непосредственно инновационные процессы; регулирующие их.

Следует обратить внимание на то, что влияние государства на инновационные процессы и международные инновационные связи должно осуществляться, как на национальном, так и на наднациональном уровнях. Условиями, которые повлияли на эволюцию хозяйства развитых стран и обеспечили превращение их экономик на высокоэффективные инновационные системы, являются, прежде всего, активная государственная политика по формированию комплекса общеэкономических условий, необходимых для инновационного развития; интеграция в глобальную инновационную сферу и интенсивное развитие международного сотрудничества; создание конкурентоспособных секторов производства, управляемых крупными корпорациями.

Правительственная поддержка исследовательских и инновационных проектов имеет много форм и механизмов. В современной литературе различают следующие механизмы поддержки: 1. Прямые, финансовые инвестиционные меры, касающиеся прямой передачи государственной поддержки исполнителям инноваций. Они могут быть распределены между: Тематическими (вертикальными) отраслевыми стратегиями, которые фокусируются на отдельных темах, в частности, биотехнологиях,

телекоммуникациях и т.п.; Общими (горизонтальными) направлениям, которые не имеют тематических приоритетов, но охватывают вопросы, в частности, научного качества академических исследований; 2. Фискальные, косвенные меры, обеспечивающие стимулы для большего участия частного сектора в инвестировании научно-исследовательских и инновационных проектов благодаря отказу бюджетного сектора от подоходного налога в обмен на инвестирование исследований и разработок; 3. Каталитические меры финансовой политики, упрощающие доступ к ресурсам частного сектора финансов [3, с.135].

Кроме того, следует упомянуть стратегию взаимосвязи научно-исследовательской и инновационной деятельности. Целью упомянутых политик является увеличение обмена знаниями между исполнителями исследовательских проектов частного и государственного секторов, в отсюда - ускорение инновационного развития.

Выводы: Уровень научно-технического развития в современном мире не только один из важных показателей социально-экономического положения страны, но и основной ресурс ее экономического роста, который определяет место страны в мировой экономике. При определении ведущей роли научно-технической сферы в становлении и укреплении хозяйства выступает на первый план необходимость разработки и реализации активной политики, способной концентрировать национальные ресурсы и усилия на приоритетных направлениях научно-технического, социально-экономического и инновационного развития. Смысл инновационной экономики - в борьбе за будущее, в способности создавать новые товары и услуги, в возможности превращать предприятия в новые структуры. Интенсивность внедрения инновационной модели развития зависит от правовых, финансово-экономических, социальных и институциональных условий в предпринимательском секторе, промышленности, в сфере НИОКР и международного сотрудничества и др. Исходя из выше сказанного, становится понятно, что государство играет едва ли не важнейшую роль в процессе формирования инновационной экономики. Ведь она формирует те основополагающие принципы и цели экономического развития, именно от которых зависит, будет ли страна развиваться инновационным путем. Только государство может создать эффективную инновационную систему, объединяющую в единый комплекс экономику, научные и исследовательские центры.

Литература:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество [Текст]: Опыт социального прогнозирования: пер. с англ. / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
2. Инновационная политика: Европейский опыт и рекомендации для Украины. - Том 1 - Ключевые особенности инновационной политики в качестве основы для разработки мер содействия инновациям, направляющие Украины к основанной на знаниях конкурентоспособной экономики - сравнение ситуации ЕС и Украиной. Проект ЕС «Совершенствование стратегии, политики и регулирования инноваций в Украине». – К. : Феникс, 2011 – 214 с.
3. Дынкин А.А. Инновационная экономика. 2 – е изд., исправленное и дополненное. – М.:Наука, 2004. – 352с.
4. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90 – е годы) /. В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и Международное отношения. – 2000. – № 3. – С. 3 – 11.
5. Технологическое прогнозирование в системе инновационной экономики / Л. И. Федулова // Экономика и прогнозирование. – 2005. – № 3 – С. 20 – 31.

Грапчев Евгений Владимирович

аспирант

*Научно-исследовательский финансовый институт
Академии финансового управления Министерства финансов Украины*

ФИНАНСОВЫЙ МОНИТОРИНГ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ, КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАЗНАЧЕЙСКОЙ СЛУЖБЫ УКРАИНЫ

Исследованы теоретические положения и функциональные аспекты системы оперативного контроля и управления органов Государственной казначейской службы Украины.

Рассмотрены методологические подходы к финансовому мониторингу исполнения доходной и расходной части местных бюджетов: как метода оперативного контроля органов Госказначейства.

Обосновано, что использование финансового мониторинга как метода оперативного контроля органов Госказначейства, позволит предотвратить кассовые разрывы при исполнении местных бюджетов.

The theoretical position and functional aspects of operational control and management of the State Treasury Service of Ukraine.

The methodological approaches to monitoring the financial performance of revenues and expenditures of local budgets: as (function) method of operational control of the Treasury.

Proved that one of the ways to increase the efficiency of public financial control at the regional and local level is the introduction of financial performance monitoring revenues and expenditures of local budgets in the State Treasury Service of Ukraine.

Введение. Сегодня перед украинской финансовой системой поставлена задача оптимизации бюджетного процесса, ведущую роль в которой должна сыграть казначейская система исполнения бюджета.

Роль Государственной казначейской службы Украины, как важнейшего элемента всей бюджетной системы очевидна и определяется необходимостью централизации в рамках одного исполнительного органа - движения всех денежных потоков. В процессе реализации принципа централизованного управления бюджетными средствами достигается одна из важнейших задач эффективной бюджетной политики - целевое использование средств и осуществления полного финансового контроля.

Однако, несмотря на значительные преимущества функционирования системы казначейства, связанные с более эффективным финансовым контролем, прозрачностью исполнения бюджетов, улучшением финансовой дисциплины, анализ современного состояния функционирования системы казначейства (в том числе ее механизма) показал, что целый ряд методологических и методических вопросов остается недостаточно решенным и требует системного решения. В частности, остается нерешенным ряд проблем по ограниченности финансовых ресурсов и отсутствия эффективных механизмов управления ими в процессе кассового исполнения государственного бюджета, которые приводят к необходимости осуществления нерациональных заимствований для покрытия кассовых разрывов, возникающих в процессе исполнения бюджета; потерь от неиспользования временно свободных государственных финансовых ресурсов.

Ядро этих проблем находится в функционировании механизма управления финансовыми ресурсами в системе казначейства, связанные с оперативностью, прозрачностью и контролем за целевым использованием бюджетных средств, и решаются путем совершенствования системы оперативного контроля органов Государственной казначейской службы Украины.

Таким образом проблема совершенствования механизма оперативного контроля в органах Государственной казначейской службы Украины является актуальной и значимой для науки и практики.

Значительный научный вклад в исследование теоретических и практических

подходов, по становлению и совершенствованию системы казначейского контроля сделало немало как зарубежных так и отечественных ученых. Среди которых следует отметить таких как А. Мельник, В.И. Каленская, К. Пальшков, И. Дрозд, В. Стоян, Н. Севостьянова, М.Самохина, М. и другие.

Однако требует дальнейшего изучения проблема внедрения дополнительных методов, по совершенствованию механизма оперативного финансового контроля в органах Государственной казначейской службы Украины.

Основная часть. Одну из наиболее значимых позиций в системе органов оперативного финансового управления государственными средствами удерживает Государственная казначейская служба Украины. В своей профессиональной деятельности Казначейство Украины на различных исторических этапах переживало множество преобразований и трансформаций, однако в любой период развития украинского общества одним из важнейших и наиболее приоритетных заданий, которые решало Казначейство, было осуществление функций государственного финансового контролера.

Особенность процесса контроля органами Государственного казначейства заключается в том, что они являются единственными исполнителями финансовых функций во время исполнения Государственного бюджета и никогда не проводят проверок выборочно, а осуществляют их только на регулярной основе. Они обеспечивают суровый контроль за правильностью финансовых операций, их бухгалтерским учетом и являются гарантией четкого выполнения решений исполнительной власти. Такой исчерпывающий контроль проводится параллельно с ведением операций в течение года и поэтому более эффективен, чем контроль по результатам [1].

Однако, перед тем как рассмотреть функциональные аспекты системы оперативного контроля органов казначейства, обратимся к концептуальным основам организации оперативного контроля, которые являются основой механизма казначейского контроля.

В Большом экономическом словаре контроль трактуется как «система наблюдений и проверки соответствия процессу функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, выявление последствий управленческих действий на объект», а оперативный контроль, как «контроль, который совершается за хозяйственными операциями на предприятии в определенный промежуток времени» [2, с. 195].

С точки зрения метода, организации и других характеристик оперативный контроль – это обычный контроль и вопрос стоит в смещении временного акцента. Имеется ввиду, что контроль поведения и состояния определенных групп объектов должен проводиться в короткие промежутки времени. Для других групп объектов такой режим не имеет смысла, достаточно контролировать их, скажем, в конце месяца. Это обстоятельство необходимо принимать во внимание, когда ставится задание определить место и значение функций контроля в системе оперативного управления экономическими объектами.

Специфичность метода контроля, который происходит в оперативном режиме, состоит в том, что использование плановой, нормативно и учетной информации объединяется с оперативной оценкой фактического состояния экономических объектов. Субъект контроля практически во всех необходимых случаях может обратиться непосредственно к объекту, определить его реальную величину, сравнить его с соответствующим эталоном, установить отклонения.

Специфичность метода связана, прежде всего, с такими объектами контроля, как элементы незавершенных процессов и отдельно взятые хозяйственные операции [3].

Возможность превентивного действия на объект – одна из главных функциональных особенностей контроля. Он должен во всех возможных случаях обеспечивать сигнализацию не только про совершенные отклонения от эталона, но и про те отклонения, которые могут возникнуть в ближайшем будущем, с целью регулирования в превентивном порядке на основании предсказания хозяйственных ситуаций [4, с. 134].

Эта черта больше всего проявляется в оперативном управлении двумя группами объектов: отдельными хозяйственными операциями и элементами незавершенных процессов. В первом случае могут быть вообще предотвращены хозяйственные операции, если они наносят ущерб вследствие различных причин, во втором - приостановлены

процессы, которые уже происходят в связи с прогнозируемыми отрицательными отклонениями.

Также необходимо принять во внимание некоторые специфические особенности оперативного контроля, обеспечивающие выполнение его цели и заключающиеся в следующем [5]:

1) оперативный контроль проводится в максимально короткие промежутки времени, но с учетом продолжительности отдельных хозяйственных операций, то есть присутствует на всех стадиях, что позволяет своевременно реагировать на появление изменений и отклонений;

2) достижение эффективных результатов оперативного контроля возможно только при условии использования его соответствующих приемов и способов в процессе конкретной одной или группы типовых хозяйственных операций, поскольку каждая из них требует отдельного подхода и методики наблюдения и проверки;

3) организация и методика проведения оперативного контроля осуществляется вариативно - согласно текущих требований и запросов пользователей может варьироваться в ходе деятельности с целью достижения поставленных целей и задач.

Цель оперативного контроля состоит в предупреждении и оперативном выявлении отклонений фактического состояния объекта от плановых нормативов в соответствии с которыми он должен функционировать.

Операясь на цель оперативного контроля, можно определить его основные задания:

1. Текущее наблюдение за хозяйственными операциями, а также факторами которые влияют на них в процессе их совершения.

2. Своевременное предупреждение различного рода отклонений

3. Оперативное выявление фактических отклонений

Оперативный финансовый контроль является видом комплексного финансово-контроля, опирающегося на специфический инструментальный и отличный алгоритм аналитических исследований. Его специфика вытекает не только из особенностей предмета и объектов, но и с другого содержания методики и организации анализа.

Рассмотрев концептуальные основы организации оперативного контроля и его специфические особенности, попытаемся дать оценку контролю проводимого Государственной казначейской службы Украины с точки зрения его оперативности. Для этого рассмотрим особенности осуществления контрольных действий органами Государственного казначейства в процессе исполнения местных бюджетов.

Особенность казначейского контроля состоит в том, что органы Государственного казначейства Украины являются единственными исполнителями предварительного контроля при зачислении средств в бюджет и при осуществлении расходов. Контрольные функции проводятся на этапе регистрации обязательств и во время осуществлении платежа путем оплаты счетов распорядителей средств за предоставленные им товары и услуги на основании подтверждающих документов. Такой контроль осуществляется не выборочно, а на постоянной основе. При этом, независимо от суммы платежа, проверяются документы, подтверждающие право и законность операции, соответствие расходов бюджетным назначениям и утвержденным в установленном порядке сметам доходов и расходов. Именно такие требования и отличают казначейское обслуживание средств бюджета от банковского, которое предусматривает лишь наличие документов и прав распорядителей средств осуществлять расходы без контроля по направлениям затрат.

Система казначейского контроля за бюджетными средствами позволяет предупредить нарушение, приостановить операцию и вернуть платежные документы без исполнения.

Такой исчерпывающий контроль осуществляется ежедневно, параллельно с проведением операций по счетам и поэтому является более эффективным по сравнению с тем, который осуществляется контролирующими органами во время проверок [6].

Исходя из особенностей казначейского контроля, можно утверждать, что он близок по своей сути к оперативному контролю. Так же следует отметить, что казначейский контроль выполняет те же задания, что и оперативный контроль, такие как текущее наблюдение, так как он осуществляется на постоянной основе, и оперативное выявление

нарушений, основными из которых являются нецелевое использование бюджетных средств.

Однако в отличие от оперативного контроля казначейский контроль не обладает прогностическими свойствами, то есть он позволяет оперативно выявить фактические отклонения, но не может спрогнозировать возникновение отклонений (рисковых ситуаций) при исполнении бюджета в будущем.

Под рисковыми ситуациями при казначейском исполнении бюджета мы подразумеваем возникновение временных кассовых разрывов, которые зачастую препятствуют успешному ходу бюджетного процесса на региональном и местном уровне.

Кассовый разрыв возникает в связи с тем, что сроки поступления денежных средств в бюджет отстают от сроков их расходования.

Временный кассовый разрыв определяется нами как недопоступление в определенный период финансового года доходов для осуществления неотложных расходов, предусмотренных утвержденной бюджетной росписью, с учетом источников финансирования дефицита бюджета.

Избежать кассовых рахрывов можно путем прогнозирования поступлений доходов и прогнозирования осуществления расходов. Однако для этого необходим метод контроля включающий в себя систему показателей. На сегодняшний день им является мониторинг исполнения доходной и расходной части местных бюджетов, который по своим задачам близок к оперативному контролю и обладает набором показателей способных предотвратить кассовый разрыв.

Следует отметить, что реализация функций и заданий казначейского контроля, возможна только через применение современных методов государственного финансового контроля, в частности мониторинга.

Мониторинг позволяет реализовать информационную функцию при исполнении местных бюджетов, через соблюдение условий прозрачности и доступности информации об исполнении бюджета для общественности.

Таким образом, мы считаем, что мониторинг исполнения доходной и расходной части местных бюджетов является составной частью государственного финансового контроля, поскольку он не исполняет отдельной управленческой функции, а скорее всего, является инструментом выявления и устранения нарушений в любой момент времени на этапе исполнения бюджета и способствует оперативному совершению государственного финансового контроля.

На сегодняшний день под мониторингом большинство учёных понимает специально организованную и постоянно действующую систему необходимой статистической отчётности, сбора и анализа социально-экономической информации, проведение дополнительных информационно-аналитических обследований (опрос населения и др.) и оценки (диагностики) состояния тенденций развития и конкретных региональных проблем.

Приведём ряд определений раскрывающих сущность мониторинга.

Большой толковый словарь украинского языка трактует понятие «мониторинг» как непрерывное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату, а также прогнозирование и предотвращение критических ситуаций [7, с. 764].

Мониторинг - это система мероприятий, позволяющих непрерывно следить за состоянием определенного объекта, регистрировать его важнейшие характеристики, оценивать их, оперативно выявлять результаты воздействия на объект различных процессов и факторов [8, с.81].

Мониторинг состояния управляемого объекта - это постоянное наблюдение за состоянием объекта с целью выявления его соответствия желаемому результату [9, с.27].

Мониторинг - это оперативная информационно-аналитическая система наблюдений за динамикой показателей [10, с.2].

Мониторинг - это «непрерывное, длительное наблюдение за состоянием среды и управление им путем своевременного информирования людей о возможном наступлении неблагоприятных, критических или недопустимых ситуаций [11, с.105]».

Мониторинг - это «специально организованное, систематическое наблюдение за состоянием объектов, явлений, процессов с целью их оценки, контроля, прогноза [12, с.188]».

Мониторинг представляет собой достаточно сложное и неоднозначное явление. Он используется в различных сферах и с разными целями, но при этом, ему присущи общие характеристики и свойства.

Приведем определение мониторинга, которое на наш взгляд наиболее точно раскрывает роль мониторинга как метода оперативного контроля органов госказначейства: Финансовый мониторинг исполнения расходной и доходной части местных бюджетов – это оперативная информационно-аналитическая система наблюдений за динамикой показателей исполнения доходной и расходной части местных бюджетов с целью выявления отклонений фактических показателей от плановых и прогнозирования возникновения временных кассовых разрывов.

Заключение. Главной целью внедрения финансового мониторинга исполнения доходной и расходной части местных бюджетов, как метода оперативного контроля используемого органами Государственной казначейской службы является существенное повышение эффективности исполнения местных бюджетов. Это позволяет органам казначейства оперативно, точно и эффективно решать весь объем задач, поставленных перед системой:

- оперативный и точный учет доходов местных бюджетов;
- текущий полный оперативный и строгий контроль за рациональным и целевым использованием бюджетных средств;
- оперативный и объективный анализ исполнения местных бюджетов и прогнозирование поступления доходов в бюджет и предстоящих расходов на любой заданный период (что позволит предотвратить кассовые разрывы).

Литература:

1. Великий економічний словник. 4-те вид. – М.:Видавництво інститут нової економіки, 2004.
2. Ганевич Е. М. Финансы. Курс лекций. — О: ПАЛЬМИРА,2009. — 520 с., 2009 –
3. Гринчук М.С., к.е.н., доцент Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ «Концептуальні основи організації системи оперативного контролю»
4. Бахрушина М.А.Бухгалтерський та управлінський облік. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 533 с.
5. Финансовый портал «Finforum» Особенности оперативного контроля в системе управления. http://finforum.org/page/index.html/_/business/osobennosti-operativnogo-kontrolja-v-sisteme-u-r48834
6. Юрчук Д. Д., Федінчук Б. В. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТУ Буковинська державна фінансова академія
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ Перун, 2004. – 1440 с.
8. Популярний економіко-статистичний словник-довідник /За ред. П.І.Єлісєєвой.-М.:Фінанси і статистика, 1993. с. 81.
9. Майоров А. Н. Мониторинг в освіті. - СПб.: Освіта. Культура, 1998.с. 27.
10. О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 29.04.1996 №608 [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.pcpi.ru/manage/printdoc?tid=&nd=9019345>.
11. Науково-педагогічна інформація: Словник-довідник. М.:Нова школа,1995.с.105.
12. Соціологічний, енциклопедичний словник / Редактор-координатор Г. В. Осипов. М.:ІНФРА-М-НОРМА, 1998. с. 188.

Грибовська Юлія Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

ДОХОДИ: ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ

Исследована сутність и порядок определения дохода. Проведено сравнение признания доходов в соответствии с национальными и международными стандартами учета. Рассмотрен порядок отражения статей доходов в отчетности субъекта ведения хозяйства.

Essence and order of confession of profit are investigational. Comparison of confession of profits is conducted in accordance with the national and international standards of account. The order of reflection of items of revenues is considered in accounting of subject of menage.

Облікове забезпечення формування фінансового результату – важливий інструмент управління суб'єктом господарської діяльності, оскільки надає інформацію про елементи доходів і витрат, визначає організаційно-економічний зміст оперативних та стратегічних рішень щодо ефективного використання ресурсів, зростання прибутку, вирішення соціально-економічних питань ефективного господарювання [2, с. 20].

Одним з важливих завдань, що виникає у компаній під час складання фінансової звітності є забезпечення відповідності обліку доходів вимогам міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ). Застосування МСФЗ стосується не лише бухгалтерського обліку та розкриття інформації, а й відповідної трансформації інформаційних систем і бізнес-процесів компаній.

Методологічні засади формування інформації про доходи підприємства у бухгалтерському обліку відповідно до МСФЗ та її розкриття у фінансовій звітності визначено Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 18 «Дохід» (далі – МСБО 18).

Доходом є збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення активів чи зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу, крім випадків, пов'язаних із внесками учасників капіталу [1].

МСБО 18 встановлює загальні принципи оцінки та визнання доходів, що виникають у наслідок: продажу товарів, надання послуг, використання активів підприємства (у вигляді відсотків, дивідендів, роялті).

Згідно з Концептуальною основою підготовки фінансової звітності дохід визнається, якщо:

- є імовірність того, що майбутні економічні вигоди надійдуть на підприємство;
- величина доходу може бути достовірно визначена [3].

МСБО 18 встановлює спеціальні критерії визнання доходу для трьох категорій господарських операцій:

- 1) реалізація товарів;
- 2) надання послуг;
- 3) використання активів підприємства третіми особами.

Дохід (виручка) від продажу товарів визнається за умови дотримання таких вимог:

- підприємство передало покупцю істотні ризики та вигоди, пов'язані з володінням товаром;
- підприємство не бере участі в управлінні товарами (тією мірою, якою асоціюється з володінням) та не контролює продані товари;
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- є імовірність того, що економічні вигоди, пов'язані з операціями, надійдуть на підприємство;
- понесені або очікувані витрати, пов'язані з операцією, можна достовірно оцінити.

Ключовим для визнання доходу від продажу товарів є визначення моменту, коли покупцю передано ризики та вигоди. Стандарт не пов'язує визнання доходу з переходом права власності на товар, хоча і зазначає, що у більшості випадків передача ризиків та

вигід збігається з переходом до покупця юридичних прав або володіння.

На сьогодні визнання доходів за принципами національних облікових стандартів не повною мірою відповідає міжнародній практиці бухгалтерського обліку, табл. 1.

Таблиця 1

Умови визнання доходів підприємства відповідно до П(С)БО та МСБО

№ з/п	Вид доходу	Тип операції	Кореспонденція рахунків	Визнаються доходами відповідно до	
				П(С)БО 15	МСБО 18 [3]
1	Дохід від реалізації ТМЦ	Дата: передачі власності; складання Акта, що підтверджує завершеність операції	Д-т - 36, 30, 31 К-т - 701, 702, 703, 712	+	+
2	Дохід від коштів цільового фінансування	- у періоді та пропорційно до суми понесених витрат, пов'язаних із фінансуванням; - у розмірі амортизації необоротних активів, придбаних за цільові кошти; - якщо витрати вже понесені – у періоді одержання цільових коштів	Д-т - 48 К-т - 719	+	+
3	Реалізація ТМЦ (робіт, послуг) з використанням Чеків	Дата передачі власності (відвантаження)	Д-т - 36 К-т - 701, 703, 712	+	+
4	Безоплатне одержання ТМЦ	Дата фактичного одержання оборотних активів	Д-т - 30, 31, 20 К-т - 718	+	+
5	Суми штрафів за рішенням сторін Договору	Дата нарахування штрафних санкцій	Д-т - 373 К-т - 715	+	+

Сума доходу, що виникає в результаті операції, як правило, визначається шляхом угоди між підприємством і покупцем або користувачем активу. Вона оцінюється за справедливою вартістю отриманої компенсації.

Ситуація 1. 01.01.2014 р. реалізовано товарів на суму 115000 грн. Витрати на гарантійне обслуговування становлять 5 % від виручки.

У момент продажу визнається дохід у сумі 115000 грн. та створюється оціночне зобов'язання у сумі $115000 \times 5\% = 5750$ грн., сума відображається як витрати на гарантійне обслуговування у Звіті про сукупний дохід.

Бухгалтерські проведення на 01.01.2014 р.:

Д-т рах. «Дебіторська заборгованість» – 115000 грн.;

К-т рах. «Виручка» – 115000 грн.;

Д-т рах. «Витрати на гарантійне обслуговування» – 5750 грн.;

К-т рах. «Зобов'язання з гарантійного обслуговування» – 5750 грн.

У разі, якщо неможливо оцінити, які будуть витрати на гарантійне обслуговування, і вони можуть становити досить істотну суму, то вся сума 115000 грн. визнається як зобов'язання до з'ясування питання про вартість гарантійного обслуговування.

При обміні товарів/послуг на аналогічні за характером та вартістю товари/послуги згідно МСБО 18 дохід не виникає. Якщо ж обмін здійснюється на товари/послуги, що відрізняються (неаналогічні), така операція створює дохід, який оцінюється за справедливою вартістю товарів/послуг, скоригованою на суму отриманих або виплачених у зв'язку з обміном коштів.

При здійсненні більшості господарських операцій підприємства надають кредити тим, хто купує їхню продукцію, товари або послуги. Коли угода є фактично фінансовою операцією, справедлива вартість компенсації визначається шляхом дисконтування всіх майбутніх надходжень з використанням умовної ставки відсотка.

Ситуація 2. Компанія «Антей» продала обладнання компанії «Байт» у кредит на

таких умовах:

- передоплата становить 80 %.
- право власності перейде компанії «Байт» після повної сплати суми винагороди.

У цьому разі продавець залишив за собою юридичне право власності для того, щоб забезпечити надходження суми, яка належить йому. І тільки після передачі ризиків та отримання винагороди, пов'язаних з операцією, у продавця визнається виручка.

Дохід від надання послуг визнається виходячи зі стадії завершеності операції на кінець звітного періоду, якщо результат такої операції може бути достовірно визначений. Результат операції можна достовірно оцінити, якщо виконуються такі умови:

- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- є імовірність того, що економічні вигоди, пов'язані з операціями, надійдуть на підприємство;
- стадія завершеності операції станом на кінець звітного періоду може бути достовірно визначена;
- витрати, понесені при виконанні операції та для її завершення, можуть бути достовірно визначені.

МСБО 18 «Дохід» встановлено такі методи визначення стадії завершеності операції:

1. Огляд виконаної роботи.
2. Послуги, надані на звітну дату, в процентному співвідношенні до загального обсягу послуг.
3. Співвідношення витрат, понесених до звітної дати, до оціночної величини загальних витрат за операцією [3].

Перший метод полягає в експертній оцінці обсягів виконаних робіт. Другий і третій методи потребують деталізації етапів виконання робіт (надання послуг), а також наявності кошторису (бюджету) проекту.

Доходи, що виникають унаслідок використання активів підприємства третіми особами, у вигляді відсотків, роялті і дивідендів, визнаються за дотримання двох основоположних критеріїв: імовірності надходження економічних вигід та достовірності оцінки.

Відсотки – це плата за використання грошових коштів або їх еквівалентів, або сум, заборгованих підприємству. Роялті – це плата за використання нематеріальних активів підприємства, наприклад, патентів, торгових знаків, авторського права та комп'ютерних програм. Дивіденди – це розподіл прибутку між власниками інвестицій пропорційно до часток, що належать їм у певному виді капіталу.

Суб'єкти господарювання відображають усі статті доходів та витрат, визнані за період у єдиному Звіті про сукупні прибутки та збитки, або у двох звітах: Звіті, що відображає компоненти прибутку або збитку (окремий Звіт про прибутки та збитки) та другому звіті, що розпочинається з прибутку (збитку) та відображає компоненти іншого сукупного прибутку (Звіт про сукупні прибутки).

Порядок розкриття статей доходів у Звіті про сукупні прибутки та збитки наведено в табл. 2.

Сума прибутку або збитку наводиться в кінці окремого Звіту про прибутки та збитки та на початку Звіту про сукупні прибутки.

Окремі компоненти іншого сукупного прибутку можуть бути представлені за вирахуванням податку на прибуток, або до відповідних податкових впливів із зазначенням єдиної суми податку стосовно цих компонентів окремим рядком.

Суми податку на прибуток за кожним компонентом іншого сукупного прибутку повинні бути розкриті або в Звіті про сукупні прибутки та збитки, або в Примітках. Порядок розкриття статей доходів у єдиному Звіті про сукупні прибутки та збитки наведено у табл. 3.

Отже, доходи включають лише ті економічні вигоди, які належать підприємству. Дохід продавця не включає суми непрямих податків (ПДВ, акцизний збір), а дохід агента (комісіонера) – суми, отримані на користь принципала (комітента). Сума доходу оцінюється за мінусом знижок, що надаються підприємством. У більшості випадків умови

визнання доходів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відповідають міжнародним стандартам фінансової звітності.

Таблиця 2

Порядок відображення статей доходів у Звіті про сукупні прибутки та збитки

Стаття	Звіт про сукупні прибутки та збитки	Два звіти	
		Звіт про прибутки та збитки	Звіт про сукупні прибутки
1	2	3	4
Дохід	X	X	
Фінансові витрати	X	X	
Частина прибутку (збитку) асоційованих та спільних підприємств, облікована за методом участі в капіталі	X	X	
Витрати з податків	X	X	
Загальна сума прибутку (збитку) після сплати податків: - від діяльності, що припиняється, та визнаного при оцінці за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж або при вибутті активів чи ліквідаційних груп, що становлять припинену діяльність	X	X	
Прибуток або збиток	X	X	X *
Кожний компонент іншого сукупного прибутку, класифікований за характером, за винятком частки в іншому сукупному прибутку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі	X		X
Загальний сукупний прибуток	X		X
Прибуток (або збиток) за звітний період, що відноситься до неконтрольованих часток та власників материнської компанії	X	X	
Загальний сукупний прибуток за звітний період, що відноситься до неконтрольованих часток та власників материнської компанії.	X		X

Таблиця 3

Порядок відображення статей доходів у Звіті про сукупні прибутки та збитки

№ з/п	Стаття звіту	Дані за поточний період	Дані за попередній період	Коментарі
1	2	3	4	5
1	Дохід від продажу	X	X	Наводиться загальна сума доходу від продажу товарів (як вироблених підприємством, так і придбаних з метою перепродажу) та надання послуг (у тому числі за будівельними контрактами).
4	Інвестиційний дохід	X	X	Наводиться дохід у вигляді відсотків, роялті, дивідендів, визначений у відповідності до МСБО 18, а також дохід від оренди, визначений згідно МСБО 17 «Оренда». Якщо сума інвестиційного доходу не є суттєвою, вона включається, разом з іншими несуттєвими сумами, до складу однієї статті, наприклад, «Інші доходи» або «Інші прибутки та збитки».
5	Інші прибутки та збитки	X	X	Наводяться суми прибутків (збитків) від операцій або внаслідок обставин, що описані нижче, якщо вони є несуттєвими, зокрема, від вибуття об'єктів основних засобів (згідно з МСБО 16 «Основні засоби»). Якщо одна чи декілька сум прибутків (збитків) від операцій або внаслідок обставин, є суттєвими, такі суми наводяться окремим рядком. Детальна інформація щодо кожної суми прибутку (збитку), яка не наведена окремим рядком, повинна розкриватися у Примітках.

Статті доходів та витрат, визнані за період, суб'єкти господарювання відображають у єдиному Звіті про сукупні прибутки та збитки, або у двох звітах: Звіті, що відображає компоненти прибутку або збитку та Звіті про сукупні прибутки.

Література:

1. Войнаренко М.П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту / М.П. Войнаренко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 485 с.

2. Левицька С. Економічна вигода як оцінка доходу в бухгалтерському обліку: методичні та організаційні підходи до визнання / С. Левицька, О. Осадча // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 5. – С. 20 – 27.
3. МСБО 18 «Доходи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mimfin.gov.ua>.

Джур Ольга Евгеньевна

к.т.н., доцент,

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Исследованы и определены результативные признаки, идеи, представления, являющиеся основой концепции управления персоналом современного предприятия космической отрасли, предложена модель оценки процесса управления персоналом предприятия космической отрасли при решении задачи развития и конкурентоспособности данного типа предприятий

Effective signs, ideas, conceptions being basis of management conception of the personnel of modern enterprise of space industry are investigated and certain, the model of estimation of management process is offered by the personnel of enterprise of space industry at the decision of task of development and competitiveness of this type of enterprises

Постановка проблемы. Сам факт существования предприятия рассматривается в научном и общественном мире как общественное благо, которое помогает обеспечивать жизнедеятельность и развитие, как индивидуума, так и государства. Разные экономические системы имеют свою систему и иерархию ценностей. Поэтому формы и методы управления персоналом предприятий будут по-разному применены для разных социально-экономических систем.

Анализ последних исследований и публикаций. Разным теоретическими и практическими аспектами процесса управления персоналом посвятили много научных исследований зарубежные и отечественные экономисты: А.И. Амоша, Дж. Блек, А. Браверман, В.Ф. Братченко, В.Ф. Голов, С.Г. Дзюба, П.В. Журавлёв, Дж. М. Иванцевич, А.Я. Кибанов, В.М. Колпаков, А.А. Лобанов, Г.В. Назарова, Л.Г. Олийнык, В.Д. Патрушев, Ф.Ю. Поклонский, И.И. Полищук, М.Г. Рак, Д.С. Синк, Г.М. Скупар, Шекшня С.В. и другие.

Постановка задания. Целью статьи является исследование и определение результативных признаков, идей, представлений, являющихся основой концепции управления персоналом современного предприятия космической отрасли и формирования модели оценки персонала при решении задачи конкурентоспособности данного типа предприятий.

Изложение основного материала. Любой тип управления базируется на соответствующей концепции. Концепция управления - это система идей, принципов, представлений, которые определяют цель функционирования организации, механизмы взаимодействия субъекта и объекта управления, характер отношений между отдельными звеньями его внутренней структуры, а также о необходимой степени учёта влияния внешней среды на развитие предприятия. В современной научной литературе понятие «управление персоналом» определяют как деятельность, которая направлена на достижение решения задачи наиболее эффективного использования работников как для целей всего предприятия так и его сотрудников (личностных целей).

По мнению Братченко В.Ф «управление персоналом - это деятельность организации, направленная на эффективное использование людей (персонала) для достижения целей, как организации, так и индивидуумов (личных)» [1].

Среди трудов последних лет необходимо выделить работу Никифоренко В.Г [2], согласно которой, управление персоналом в условиях современной экономики представлено более сложной моделью, «которая базируется на взаимосвязи управленческих процессов и операций, целей и ресурсов организации» и «сущность управления персоналом заключается в том, что люди рассматриваются как конкурентное

богатство компании, которое нужно размещать, развивать, мотивировать вместе с другими ресурсами для достижения цели». Кроме того, автор достаточно метко акцентирует на тенденциях украинской экономики относительно сокращения спроса на репродуктивные (стандартизированные) виды деятельности при одновременном росте спроса на виды деятельности, которые требуют высокого уровня креативности и компетентности.

Специалисты по стратегическому управлению Самогулов А.Б., Богун Д.Г., Карпенко С.В. в своей работе [3, с. 306 - 307] также подчеркивают, что «основное задание управления персоналом - обеспечение соответствия между работниками и выполняемыми ими операциями, что влияет на результаты работы, удовлетворённость работников своим трудом и текучесть кадров». Управление персоналом, по мнению этих специалистов, включает: 1) планирование человеческих ресурсов компании; 2) формирования кадрового состава; 3) обучение, повышение квалификации и развитие персонала; 4) организацию труда, контроль выполнения и аттестацию персонала; 5) оценку результатов труда, управления системой оплаты и стимулирования труда; 6) охрану труда и здоровья, удовлетворение социально - бытовых нужд; 7) формирование и поддержание системы коммуникаций внутри компании, решение конфликтов, взаимодействие с органами, которые представляют интересы работников.

Перевод термина «персонал» с латинского языка (от лат. *personalis* - личный) лишь подчеркивает особенность и принадлежность работников составу организации, которые работают по найму и имеют определенную компетенцию, сочетают способности и мотивацию каждого сотрудника и определяют его поведение в рамках организации в трудовом процессе. При этом человек в организации выполняет роль, как субъекта управления, так и объекта управления.

Сегодня, персонал любого предприятия, и особенно, персонал высокотехнологического предприятия - это важнейший источник конкурентных преимуществ. Поскольку выполнить сверхсложную, качественную продукцию и услуги может лишь персонал определенного профессионального уровня, то актуальным остаётся вопрос построения эффективной системы управления персоналом и согласования сегодняшних потребностей и целей отдельных работников со стратегией предприятия через соответствующую систему мотивации и культуру организации. По существу это означает создание такой среды предприятия, где духовные, душевные и материальные потребности работников отвечают миссии, целям предприятия и коррелируют с теми же потребностями общества и задачами его развития.

Такой подход созвучен в исследованиях влияния характеристик (качеств) человека на производительность труда Э. Энгеля, который выделил «тело», «ум» и «душу» среди элементов производительности [4, с. 133] и современными концепциями развития предприятия (минимализма, холизма, анимализма). Так, согласно анималистической концепции идеальное предприятие - это целостная система, имеющая в высокой степени неповторимое духовное начало, придающая функционированию предприятия активность, целенаправленность и стремление к гармоничному развитию. Для характеристик таких систем применяют понятие «душа». В этой концепции «дух» предприятия рассматривается как способность к познанию окружающей среды, а «душа» - как способность к самопознанию и развитию корпоративной культуры. Г. Клейнер подчёркивает, что большая доля анималистических, «высокоодушевлённых» субъектов в экономике придаёт высокую степень социальной ответственности предприятий и определяет высокое качество продукции, и соответственно, доминирующую конкуренцию в этой сфере; высокая степень корпоративной культуры позволяет стимулировать интеллектуальную активность работников, их продвижения по служебной лестнице и в итоге приводит к повышению доли инновационной составляющей экономики [5].

Великий древнегреческий учёный и адепт Пифагор видел ключ к космосу и тайну построения всех его отделов в принципе трёх миров, которые отображены в микрокосме и макрокосме, в человеческой и божественной троичности. Пифагор формулировал эту доктрину под символом священной Тетрады. Платон, не имея возможности и не желая раскрывать эту тайну в своем публичном учении, заменяет учение о «трёх мирах» тремя концепциями Истины, Красоты и Добра. Ученый объяснял, что «осуществляя Добро,

соответственно и справедливость, душа очищается. Она готовится познать Истину, - это первое и необходимое условие для её прогресса. Если расширить идею Красоты, она перейдет в Красоту духовную, в мир Ума, из которого вышли все вещи, которыми оживотворились все формы и, который является и субстанцией, и органом Бога» [6, с. 322]. Выдающийся учёный и общественный деятель В.И. Вернадский в своих трудах доказал, как в результате человеческой деятельности изменяется биосфера и переходит в новое состояние - ноосферу (сферу ума). Следовательно, ноосфера - это геологическая оболочка планеты Земля, которая развивается под контролем Ума, человеческой деятельности. В соответствии с закономерностями ноосферы должна быть построена социальная и государственная жизнь, движущими силами которой станут научное творчество и инновации. Следовательно, исследования выдающихся учёных, лидеров, учителей человечества разных времен и народов отмечают двухстороннее, взаимопроникающее направление взаимодействия человеческой деятельности, ментальных процессов и Космоса.

Развитие и становление знаний о космосе, использование результатов космической деятельности в материальной сфере, на благо личных и общественных потребностей в XX - XXI ст. происходило параллельно с процессами становления и развития определенных организационно-правовых форм предприятий, которые были эффективны для осуществления данного типа деятельности. Следовательно, процесс управления персоналом предприятий космической отрасли нужно исследовать в тесном взаимодействии с эволюцией форм развития предприятий, общества, космоса. Взаимодействие деятельности индивидуумов, общества и Космоса в авторском представлении изображены на рис. 1.



Рис. 1 Взаимодействие деятельности индивидуумов, общества и Космоса

А - направление влияния знаний о Космосе на жизнедеятельность и развитие человека (индивидуума) и организационных форм его деятельности;

Б – направление влияния результатов деятельности людей (индивидуумов) на развитие общества и дальнейшее освоение Космоса

Полёт человека в космос помог человечеству реализовать накопленные знания в области физики, математики, астрономии, биологии, медицины и расширить своё представление о Земле, Космосе, Вселенной; получить новые данные для дальнейшего усовершенствования знаний в сфере науки и техники. Появление новых технологий, материалов с помощью космических исследований повлекло революционный прыжок не только в науке и технике, но и в благосостоянии отдельных обществ. Появились новые отрасли хозяйства. Некоторые страны осуществили шаги по переходу от индустриального типа экономики к информационной благодаря развитию информационных технологий. Существенно изменились стандарты жизни в этих обществах. Особенное внимание уделяется экологии окружающей среды, сохранению ресурсов Земли, бережному отношению к космосу. Известное высказывание «Не знание законов не освобождает от ответственности» ярко продемонстрировано результатами неосторожного и неосмотрительного нарушения озонового слоя Земли промышленностью разных стран, которая осуществляет значительное количество вредных выбросов в атмосферу и приводит к росту онкологических заболеваний. Это особенно выделяет вопрос ответственности человечества за результаты своей деятельности.

Предприятия космической отрасли, созданные в мире на протяжении XX - XXI ст. в странах с разным типом экономики помогли реализовать смелые идеи, расчеты талантливых ученых разных времен об освоении Космоса и использовании его ресурсов на благо человечества. Но вопрос ответственности разработчиков космической продукции и технологий перед Космосом, как основы жизнедеятельности, безопасности и развития человечества требует формирования нового типа предприятий космической отрасли, которые имеют высокие стандарты и обязательства как относительно формирования сознания своего персонала, так и по отношению формирования сознания общества относительно гуманного использования ресурсов и возможностей Космоса.

История компании Boeing отражает весь путь мировой авиации и космонавтики. На сегодняшний день заказчики компании находятся более чем в 90 странах мира. Компания Boeing насчитывает более чем 170000 сотрудников в 70 странах мира. Более 140000 сотрудников компании имеют высшее образование и 35000 из них имеют научные степени, как в технических, так и в экономических областях знаний. У них работают выпускники 2700 колледжей и университетов из разных стран мира. Карьера сотрудника в компании определяется через включение в образовательный процесс, например, через колледжи, с последующим девизом - предложением создать что-то лучшее в изменяющемся мире. Поддерживаются программы развития сильных лидеров, которые являются основанием продолжительного успеха (инвестирование в сотрудников через Руководство развитием). Компания определяет своих сотрудников «ключом развития и успеха». Для этого разработаны специальные программы не только для самих сотрудников, но и для их семей. Кроме того, в политике и работе компании задекларированы и осуществляются мероприятия по улучшению окружающей среды. Взаимодействие с обществом осуществляется через программы Корпоративного гражданства, оказывая поддержку благотворительным проектам, уделяя особое внимание здравоохранению и социальному обеспечению, образованию, а также культуре и искусству [7]. Таким образом, компания осуществляет и гарантирует удовлетворение личных интересов и ценностей своих сотрудников как внутри компании, так и в обществе, формируется позиция бережного отношения к Космосу. В течении всей жизни осуществляется процесс образования, активного познания и взаимодействия сотрудников аэрокосмической компании, находящихся в разных странах мира.

Исследование философских, экономико-правовых, социальных аспектов деятельности предприятий космической отрасли даёт возможность автору определить *персонал предприятия* не просто как группу людей, которые имеют разные свойства характера, но и которые сделали выбор, как целостное сообщество индивидуумов, объединили свои физические, душевные и духовные качества для реализации миссии и поставленных целей. *Управление персоналом предприятия космической отрасли* в философском аспекте следует рассматривать как управление тем единственным путём, который выбрали сотрудники, его живым путём духа, который захватывает человека здесь

и сейчас, при котором изменение уровня развития и сознания одного человека способствует изменению сознания планеты, а в экономическом понимании - это процесс управления, который реализует предприятие по эффективной активизации и использованию творческих способностей работников для достижения поставленных целей (рис. 2).

Как уже было отмечено, в современной теории управления персоналом выделяют две группы целей: организационные и личные. Понятие концепции управления требует выделения модели результата и его связи с задачей развития предприятия. Результативные признаки (характеристики) процесса управления персоналом предприятия космической отрасли (УППКО) позволили автору выделить в качестве концептуального результата данного процесса следующие модели:



Рис. 2. Основа формирования категории управления персоналом предприятия космической отрасли

- социальный результат

$R_{\text{соц}}$ = Построение осознанной жизненной программы (на предприятии, в обществе, космосе);

- экономический результат

$R_{\text{эк}}$ = Техника и технологии, опережающие время; мировые знания.

Выводы. Сформулированы концептуальные основы процесса управления персоналом предприятия космической отрасли, позволяющие решить следующие задачи развития современного предприятия космической отрасли: а) быть всегда на шаг,

опережая время; б) олимпийский темп создания инновационных продуктов; в) спасение планеты.

Литература:

1. Никифорова В.Г. Управление персоналом: навч. посібник / В.Г. Никифорова / [2-ге вид.]. – Одеса: Атлант, 2013. – 275 с.
2. Братченко В.Ф. Управление персоналом организации в современных условиях // Персонал, № 3, 2006.
3. Самогулов А.Б. Современное стратегическое управление / Самогулов А.Б., Богун Д.Г., Карпенко С.В. – К.: Издательство «Фирма ИНКОС», 2011. – 384 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 672 с.
5. Клейнер Г. Предприятие как фактор институциональной стабильности [Электронный ресурс] / Г. Клейнер. - Режим доступа: <http://www.kleiner.ru/arpab/predpr.html>.
6. Едуард Шюре Великие посвященные. Очерк эзотеризма религий / Едуард Шюре; [пер. с франц. Е. Писаревой]. – М.: Книга – Принтшоп, 1990. – 420 с.
7. Сайт компании Boeing [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.boeing.ru>.

Долгопалец Наталия Сергеевна

аспирант кафедры корпоративные финансы,

Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматривается оценка эффективности бизнес-процесса управления на предприятии, в частности проведен анализ факторов, влияющих на эффективность бизнес-процесса управления: качество управленческих решений; оперативность процесса принятия управленческого решения; стоимость процесса управления; сервис управленческого решения.

In article the assessment of efficiency of business management process at the enterprise is considered, in particular the analysis of the factors influencing efficiency of business management process is carried out: quality of administrative decisions; efficiency of process of adoption of the administrative decision; cost of management process; service of the administrative decision.

Введение. Состав внутренних бизнес-процессов компании определяется наиболее важными видами ее деятельности для достижения целей клиентов и инвесторов. Простое применение как финансовых, так и нефинансовых показателей к существующим бизнес-процессам может привести лишь к незначительным изменениям, но не к кардинальному улучшению деятельности организации. Достижение хороших показателей бизнес-процессов — это лишь способ выживания, который не дает компании уникального преимущества. Для достижения конкурентного преимущества необходимо значительно обойти конкурентов не только по показателям всех бизнес-процессов, но и по общей эффективности.

Основная часть. Понятие «эффективность управления предприятием и в литературе, и на практике воспринимается абстрактно и подменяется «эффективностью работы компании в целом», которая традиционно оценивается следующими показателями: объемом выпуска продукции, прибылью, себестоимостью, уровнем капитальных вложений и т.д. Данная оценка является косвенной и комплексной, не позволяющей диагностировать систему управления с целью выявления причин неэффективности, так как велико влияние других внешних и внутренних факторов, не связанных с управлением.

Оценка управления путём учёта затрат характеризует только объём бизнес-процесса управления, но не уровень эффективности его организации.

Другой подход к оценке эффективности заключается в рассмотрении вопросов, связанных с персоналом – введение систем оценки личных профессиональных достижений, трудового потенциала команды менеджеров, должностей сотрудников методом ранжирования.

Эффективность управления оценивают также посредством эффективности организационной структуры системы управления предприятием или с применением комплекса взаимосвязанных, распорядительных и методических документов.

Количественно и качественно отдельные аспекты эффективности управления

оцениваются следующими показателями [1, с.46]:

— производительность аппарата управления — количество произведённой организацией конечной продукции, приходящейся на одного работника аппарата управления;

— экономичность аппарата управления — удельный вес затрат на содержание аппарата управления в стоимости реализованной продукции;

— адаптивность (адаптируемость) системы управления — способность результативно выполнять свои функции в условиях изменяющейся среды;

— гибкость (манёвренность) элементов аппарата управления — возможность изменять свою роль в процессе принятия решения;

— своевременность принятия управленческих решений — способность вовремя выявлять и решать управленческие проблемы, предотвращая простои в зависимых бизнес-процессах;

— рациональность управленческой структуры — характеризуется уровнем централизации функций управления, нормами управляемости, сбалансированностью распределения прав и обязанностей и т.д.

Таким образом, некоторые характеристики не оценивают эффективность управления напрямую, другие — не имеют конкретных, измеряемых показателей, но главное, они не обеспечивают комплексного подхода к оценке эффективности бизнес-процесса управления в соответствии с намеченными целями и решаемыми задачами реинжиниринга.

При реинжиниринге управления предприятием как бизнес-процесса, возникает необходимость в критерии для оценки его существующего уровня, прогнозируемого состояния и оперативной диагностики по мере внедрения мероприятий по проекту реинжиниринга. В этом случае объектом исследования становится непосредственно эффективность бизнес-процесса управления, которая будет характеризовать результативность и действенность его функционирования.

Учитывая, что объект исследования характеризуется несколькими частными откликами, имеющими свой экономический смысл и свою размерность, логично ввести интегрированный коэффициент эффективности бизнес-процесса управления (Φ), который и послужит параметром объекта исследования.

Обобщённый параметр должен иметь непрерывную и ограниченную область определения и отвечать следующим требованиям:

— характеризовать объект всесторонне и полно;

— быть универсальным;

— заданному набору значений факторов должно соответствовать одно значение параметра;

— измеряться при любой возможной комбинации выбранных уровней факторов;

— вычисляться количественно;

— трактоваться однозначно.

Основываясь на классических показателях эффективности любого бизнес-процесса, определённых Майклом Хаммером и Джеймсом Чампи [4 с. 269], в качестве факторов выбираем:

— качество «продукта» бизнес-процесса управления;

— оперативность бизнес-процесса управления;

— стоимость бизнес-процесса управления;

— сервис «продукта» бизнес-процесса управления.

Выбранные факторы отвечают требованиям, предъявляемым к ним:

— операциональны: имеют определённую последовательность операций, устанавливающую их конкретные значения;

— управляемы: выбранное значение фактора поддерживается постоянным в течение опыта;

— однозначны в понимании фактора;

- совместимы: комбинации факторов осуществимы;
- независимы: возможно, установление фактора на любом уровне вне зависимости от уровней других факторов, что означает отсутствие корреляции между факторами. Требование некоррелированности не означает, что между значениями факторов нет никакой связи, достаточно, чтобы связь не была линейной.

Оперативность и стоимость процесса управления — факторы количественные и могут быть выражены конкретным числом. Качество и сервис — факторы качественные, следовательно, для их определения необходимо построить условную порядковую шкалу, которая поставит в соответствие уровням качественного фактора числа натурального ряда, т.е. необходимо выполнить кодирование.

Но главная трудность состоит в том, что выбранные факторы являются сложными. В связи с этим, каждый фактор требует более подробного рассмотрения.

Качество управленческих решений.

Качество – это воспринимаемая ценность «продукта». Управленческое решение, как любой «продукт», характеризуется множеством существенных признаков, особенностей и свойств, отличающих один объект от другого, то есть качеством как экономической категорией.

Поскольку рассматриваемый фактор является качественным, его нельзя непосредственно измерить, но можно оценить лингвистически или количественно, методом кодирования по условной порядковой шкале. Будем определять качество числом K – средним арифметическим экспертных оценок, которое находится в пределах $0 < K < M$, где M - высший балл в числовой оценке качества.

Для объективности и точности рекомендуется оценивать качество по отдельным группам управленческих решений, сформированных по определённому классификационному признаку. Проецируя на управленческие решения функции менеджмента, выделяем пять групп управленческих решений, принимаемых при планировании деятельности; при организации работ; при координации действий; при контроле процессов; при мотивации персонала.

Для обеспечения сопоставимости показатели всех факторов выразим в относительных величинах. Результирующий показатель качества представим как отношение усреднённой оценки качества принимаемых управленческих решений к максимально возможному баллу:

$$KП = \frac{\sum_{j=1}^g K_j}{gM} \quad (1)$$

где, $KП$ – показатель качества продукта бизнес-процесса управления;

K_j – средняя оценка качества управленческих решений, принимаемых при выполнении функций управления, по заданной шкале;

j — функция управления (планирование, организация, координация, контроль, мотивация);

g — число рассматриваемых функций управления;

M — максимально возможное значение шкалы.

В экспериментальных исследованиях при опросе лиц, знакомых со спецификой работы предприятия и обладающих информацией для оценки уровня качества управленческих решений, использовалась десятибалльная шкала ($M = 10$; $1 < K < 10$), вследствие чего, показатель фактора имеет дискретную ограниченную область применения от 0,1 до 1,0. Очевидно, чем ближе $KП$ к 1,0, тем выше качество принимаемых управленческих решений.

Оперативность процесса принятия управленческого решения.

Трудовые процессы во времени характеризуются длительностью, которая учитывает рабочий период и время перерывов.

Спецификой управленческого труда являются:

- возможность отложить принятие решения;
- неравномерность рабочей загрузки, определяемая ситуацией;

зависимость времени, затрачиваемого на принятие решения, от субъективных признаков (квалификации управленца, личностных качеств и т.п.).

В связи с этим, под оперативностью будем понимать реакцию управленца на рабочие ситуации, выраженную, как числом принимаемых решений, так и затраченным на это временем.

Для обеспечения сопоставимости вычисления выполняем в относительных величинах. Так как оба значения равноценны, показатель оперативности определяется через их среднее геометрическое:

$$ОП = \sqrt{\frac{N_p \times T_\phi}{N_b \times T_p}}, \quad (2)$$

где, **ОП** — показатель оперативности процесса принятия управленческого решения;

N_p — количество решений, принятых всеми управленцами, за рассматриваемый временной период, ед.;

N_b — количество вопросов, требующих решения, полученных всеми управленцами за рассматриваемый временной период, ед.;

T_ϕ — фактическое время, затраченное на принятие решений всеми управленцами за рассматриваемый временной период, ч.;

T_p — фонд рабочего времени за рассматриваемый временной период, ч.

База данных для расчётов формируется путём опроса и/или хронометража рабочего дня управленца. Количество решений и вопросов определяется статистическими методами обработки опросных листов, рабочее и фактическое время рассчитывается с учётом эмпирических данных по формулам:

$$T_p = \chi_y t_p D, \quad (3)$$

где, χ_y — численность управленцев, принимающих решения, чел.;

t_p — средняя продолжительность рабочего дня, ч.;

D — количество рабочих дней в рассматриваемом временном периоде, д.

$$T_\phi = \sum_{i=1}^{\chi_y} (t_{pi} - t_{ni} - t_{ожи}) D_{\phi i}, \quad (4)$$

где, t_n — время перерывов в течение рабочего дня, ч.;

$t_{ожи}$ — время ожидания в течение рабочего дня, ч.;

D_ϕ — количество дней, фактически отработанных управленцем за рассматриваемый временной период, д.;

i — число учитываемых управленцев, чел.

Показатель фактора оперативности имеет дискретную ограниченную область применения от 0 до 1,0. Очевидно, чем ближе **ОП** к 1,0, тем более оперативен процесс принятия управленческих решений.

Теоретически возможно **ОП** > 1, в том случае, когда $T_\phi > T_p$, что является следствием сверхурочной работы и требует перерасчёта на новую единицу времени.

Стоимость процесса управления.

В состав затрат по управлению предприятием включаются следующие расходы:

— затраты по управлению производством, которые связаны с обслуживанием отдельных цехов и подразделений. Эти затраты являются частью общепроизводственных расходов, которые также учитывают затраты на обслуживание производства (эксплуатация оборудования, амортизация, расходы на отопление, освещение, уборку и т.д.);

— затраты по управлению всем производством в целом, непосредственно не связанные с производством продукции (заработная плата административно-управленческих работников, расходы по содержанию зданий и сооружений, почтово-канцелярские расходы и др.). Эти затраты являются частью общехозяйственных расходов, которые также учитывают затраты на обслуживание (содержание охраны, противопожарной службы, расходы по охране труда и технике безопасности) [2, с. 58].

В организации при ведении бухгалтерского учёта эти расходы называют

накладными и списывают на себестоимость продукции косвенным методом. Таким образом, показатель стоимости процесса управления ($СП$) будем определять по формуле:

$$СП = \frac{(P_{un} - P_{ux}) - (P_{on} - P_{ox})}{P_{\beta} - P_c}, \quad (5)$$

где, P_{un} — накладные общепроизводственные расходы, тыс. руб.;
 P_{ux} — накладные общехозяйственные расходы, тыс. руб.;
 P_{on} — расходы на обслуживание общепроизводственные, тыс. руб.;
 P_{ox} — расходы на обслуживание общехозяйственные, тыс. руб.;
 P_{β} — затраты по выпуску продукции, тыс. руб.;
 P_c — затраты на сырьё и вспомогательные материалы, тыс. руб.

Показатель фактора стоимости имеет дискретную ограниченную область применения $0 < СП < 1,0$. Обычно считается, что расходы на управление необходимо минимизировать, но чрезмерная экономия снижает мотивацию управленцев к качественному труду, поэтому для достижения максимальной эффективности необходимо не просто уменьшать, а оптимизировать затраты на управление.

Сервис управленческого решения.

Будем рассматривать сервис управления как процесс взаимодействия между руководителем, выступающим в роли производителя управленческого решения, и подчинённым — его потребителем.

Сервис управленческого решения – качественный фактор, а для установления его количественной характеристики необходимо провести опрос подчинённых в виде обезличенного анкетирования. Полученные ответы группируются по определённым характеристикам сервиса и переводятся в балльные оценки (C_s), на базе которых ведётся расчёт показателя сервиса как относительной величины:

$$CB = \frac{\sum_{s=1}^q C_s}{qL}, \quad (6)$$

где, CB — показатель сервиса управленческого решения;

C_s — средняя кодированная оценка сервиса s -ой характеристики, по заданной шкале;

q — число рассматриваемых характеристик управленческого решения;

L — максимально возможное значение шкалы.

Исходя из сущности понятия «сервис продукта процесса», в качестве основных характеристик сервиса управленческого решения выбираем:

- унификацию форм типовых распоряжений;
- понятность, смысловую доступность распоряжения (достоверность, отсутствие специфических профессиональных терминов, не стандартизированных сокращений и т.п.);
- однозначность трактовки получаемого решения;
- процедуру доставки управленческого решения подчинённому (тип носителя, форму передачи, адресность);
- доступную обратную связь (подтверждение получения решения, возможность уточнения задания, запрос дополнительной информации).

Если кодирование осуществляется по десятибалльной шкале ($L = 10; 1 < C < 10$), то показатель фактора (CB) имеет дискретную ограниченную область применения от 0,1 до 1,0. Очевидно, чем ближе CB к 1,0, тем лучше сервис управленческих решений.

Выводы. Выбор факторов эффективности управления – оперативность и стоимость бизнес-процесса управления, качество и сервис управленческого решения — основывался на бизнес-процессной природе управления, экономической сущности и требованиях, предъявляемых при математическом моделировании. Вывод формул для расчётов показателей факторов эффективности бизнес-процесса управления позволил однозначно измерить путём вычислений не только количественные, но и качественные факторы, а также получить в относительном выражении результаты, совместимые друг с другом.

Литература:

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: Пер. с англ. М. Котельниковой. - М.: ФАИР- ПРЕСС, 2004. - 288 с.
2. Левкович О.А. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / О.А. Левкович, И.Н. Бурцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Амалфея, 2007г. – 800с.
3. Репин, В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 512 с.
4. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М.Хаммер, Д.Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288 с.
5. Ширяев, В.И. Управление бизнес-процессами: учеб.-метод. пособие / В.И. Ширяев. - М.: ФиС, ИНФРА-М, 2009. - 464 с.

Дорофеева Анна Андреевна,

к.э.н., докторант,

Мадых Артем Анатольевич

к.э.н., докторант,

Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

МОТИВАЦИОННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследован подход к классификации персонала в зависимости от его мотивации, приведены его ограничения. Обоснована необходимость разработки мотивационной классификации организационного поведения персонала предприятия. Выделены основные факторы, которые должны учитываться в этой классификации. Представлена классификация сотрудников по их организационному поведению в зависимости от движущих мотивов и характеристика особенностей поведения сотрудников в каждой из групп.

Studied approach to the classification of staff depending on their motivation, given its limitations. The necessity of developing motivational classification of organizational behavior company personnel. The basic factors that should be considered in this classification. The classification of employees in their organizational behavior, depending on the motives and characteristics of the behavior of employees in each of the groups.

Исследование организационного поведения в последнее время приобретает все большую актуальность, поскольку является важным для жизнедеятельности современных предприятий. На практике доказано, что успешность и результативность деятельности предприятий зависит не только и не столько от обеспечения основными факторами производства, сколько от понимания, прогнозирования и контроля поведения персонала [1]. Однако, признавая важность исследования организационного поведения персонала и целесообразность управленческого внимания к нему, большинство исследователей не конкретизируют виды организационного поведения персонала промышленных предприятий, что, с учетом интенсивности воздействия организационного поведения на результаты деятельности предприятий, нельзя признать правильным.

В работах [2-3] приведена мотивационная классификация персонала, которая является базисной для понимания движущих мотивов трудовой деятельности, возможной динамики изменения этих мотивов, в том числе управляемых изменений. Однако она отражает лишь некий мотивационный потенциал сотрудника, выполняющего определенную работу, и не подходит для описания и классификации форм организационного поведения. Этому есть несколько причин:

предположение об однозначности выделения основного смыслообразующего мотива для каждого сотрудника может не подтверждаться на практике. При слабой выраженности внешнего мотива, во-первых, трудно определить ту потребность, на которую в основном должно быть направленно мотивирующее воздействие; во-вторых, само мотивирующее воздействие может иметь незначительный мотивационный эффект, так как сотрудник не особо будет ценить благо, к получению которого он не стремится;

даже при сильной выраженности основного смыслообразующего мотива сотрудника организационное поведение будет зависеть не только и не столько от самого мотива, как от того, как этот мотив удовлетворяется работодателем, насколько

согласуются ожидания и требования сотрудника с тем, что он реально получает от предприятия. Можно предположить, что высокий уровень удовлетворения внешних мотивов способен формировать функциональное конструктивное поведение сотрудников и, наоборот, неоправданные ожидания и разочарования сотрудника во внешних формах мотивации способны приводить к деструктивным и оппортунистическим формам поведения.

Говоря о классификации организационного поведения необходимо также учитывать следующий аспект: поведение рассматривается как осознанное намерение сотрудника или как результат его трудовой деятельности? Очевидно, что здесь речь идет о двух разных понятиях. Сотрудник может иметь абсолютно искренние конструктивные намерения, но в силу низкой компетенции, ограниченности информации, низких когнитивных и аналитических способностей, – выбрать действия, которые в сложившихся обстоятельствах приведут к негативным последствиям и будут деструктивны. Ситуация наоборот, конечно, менее вероятна, но тоже не исключена, когда умышленно деструктивные действия в определенных обстоятельствах приводят к положительному для предприятия результату.

В связи с этим, разрабатывая мотивационную классификацию организационного поведения, речь будет идти именно о намерениях, осознанных целях, мотивах, которые движут поведением сотрудников. На выбор формы реализации этого поведения и его результат оказывают влияние прочие (немотивационные) факторы, которые в данной классификации учитываться не должны.

Ключевыми факторами, которые должны учитываться при классификации организационного поведения в зависимости от мотивированности сотрудника, являются: *вид работы, которую выполняет сотрудник*. Здесь имеется в виду не должность, а именно конкретный трудовой процесс, один из многих, которые могут быть вменены сотруднику в качестве должностных (или просто трудовых) обязанностей; *уровень внутренней мотивации к выполняемой работе*. Будем говорить лишь о двух состояниях по отношению к отдельному виду работы: высоком и низком уровне внутренней мотивации. Можно говорить о некоторой средневзвешенной оценке внутренней мотивации сотрудника ко всему комплексу выполняемой им работы, если ее структура достаточно стабильна; *уровень выраженности внешнего мотива сотрудника*. Будем различать два состояния выраженности внешнего мотива: низкий и высокий уровень; *уровень удовлетворения внешнего мотива*. Данный фактор имеет смысл учитывать только при наличии сильной выраженности внешних мотивов сотрудника, который, по сути, является уровнем его притязаний. Опять же будем различать высокий и низкий уровень удовлетворения внешнего мотива; *генетический критерий классификации потребностей*. В качестве такого критерия классификации потребностей предлагается взять хорошо зарекомендовавшую себя на практике расширенную иерархию потребностей А. Маслоу.

Итак, при отсутствии у сотрудника выраженного внешнего мотива выделяется две категории персонала: «уклонисты» при низкой внутренней мотивации и «энтузиасты» при высокой. При наличии у сотрудника выраженного внешнего мотива и его удовлетворении получают, соответственно, группы «рабочих лошадок» (при низкой внутренней мотивации) и «одержимых» (при высокой). Если же высокая потребность в о внешнем стимулировании не удовлетворяется – получают еще две группы: «оппортунистов» (при низкой внутренней мотивации) и «деструктивистов» (при высокой). Охарактеризуем особенности поведения сотрудников в каждой из этих групп.

Уклонисты. Работа для сотрудников этой категории им не интересна, внешняя мотивация не зависит от качества их труда и не оказывает мотивирующего эффекта. Сотрудники будут стараться минимизировать усилия на трудовую деятельность, уклонятся от работы или ее качественного выполнения, перекладывать ответственность на других, не будут проявлять инициативы. Среди характеристик этого поведения можно назвать: пассивное, вынужденное, индифферентное, адаптационно-приспособительное, негативное.

Энтузиасты. Работа сотрудникам данного типа интересна как таковая, без особой привязки к организации и функционированию системы ее управления. Качество труда

слабо зависит от внешней мотивации. Высокое качество труда вызвано внутренней заинтересованностью в хороших результатах, ответственностью, возможно, поиском инновационных решений. Виды организационного поведения данного типа: активное, конструктивное, профессиональное, инновационное, с внутренним источником контроля.

Оппортунисты. Необходимость трудовой деятельности сотрудников данного типа вызвана исключительно необходимостью удовлетворения хорошо выраженных и осознаваемых потребностей. Если же вознаграждение от трудовой деятельности оказывается значительно меньше ожиданий и актуальная потребность не удовлетворяется, сотрудник полностью утрачивает мотивы не только к качественной трудовой деятельности, но и вообще к любой трудовой деятельности. В качестве характеристик организационного поведения данного типа можно назвать: конфликтное, реактивное, деструктивное, активное агрессивное, эмоциональное, негативное.

Рабочие лошадки. Исходные условия для возникновения сотрудников данного типа такие же, как и у оппортунистов: состояние высокой напряженности от осознаваемой актуализированной потребности при отсутствии внутренней мотивации к труду. При этом в отличие от оппортунистов, данные потребности в результате трудовой деятельности удовлетворяются. Характеристиками организационного поведения данного типа являются: конструктивное, спланированное, целенаправленное, осознанно необходимое, функциональное, с внешним источником контроля.

Деструктивисты. Как и у оппортунистов, состояние высокой напряженности от осознаваемой актуализированной потребности, которая не удовлетворяется со стороны организации; однако, при этом наблюдается высокая внутренняя мотивация к труду. Наличие одного или нескольких сотрудников такого типа в коллективе способно существенно отравить рабочую атмосферу, нанести удар по корпоративной культуре. Характеристиками организационного поведения данного типа являются: ролевое, спланированное, желаемое, конструктивно-деструктивное, активное агрессивное, целенаправленное, функциональное, профессиональное, негативное.

Одержимые. Для сотрудников такого типа работа становится смыслом жизни, они искренне делают все возможное, чтобы повысить качество и результаты труда. Высокий профессионализм, который часто сопровождает высокую внутреннюю мотивацию, делает такого сотрудника мечтой любого руководителя. Существенная негативная сторона сотрудника такого типа в том, что он может переоценивать свои возможности, взваливая на себя непосильные задачи, что чревато срывами рабочих заданий, проектов и соответствующими убытками для предприятий. Характеристиками поведения сотрудников данного типа являются: конформное, конструктивное, кооперативное, инновационное, активное, асертивное, целенаправленное, желаемое, функциональное, профессиональное, позитивное, с внутренним контролем.

Среди выделенных типов сотрудников стабильными, конструктивными, позитивными категориями, которые должны составлять организационное ядро предприятия, являются две: «рабочие лошадки» и «одержимые». Остальные типы сотрудников нежелательны в силу деструктивной позиции таких сотрудников, либо в силу их ненадежности, нелояльности предприятию и, соответственно, невозможности на них рассчитывать в долгосрочной перспективе. Отнесение того или иного сотрудника к определенной категории зависит не только от самого сотрудника, его психологии, когнитивного и эмпирического опыта, а в большей степени и от качества организации и реализации функций управления на предприятии. Правильная организация работы и распределение рабочих заданий, высокий уровень корпоративной культуры, внимательное отношение к потребностям сотрудников и соответствующее вознаграждение за индивидуальные заслуги – способны перевести человека в конструктивные формы поведения.

Литература:

1. Лихолобов Е.А. Місце організаційної поведінки в управлінні підприємством / Е.А. Лихолобов // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: наук. журнал. – Луганськ, 2011. – № 10 (164), ч.1 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/407/21/Liholobov.pdf>.

2. Мельник Л.В. Мотиваційна класифікація персоналу / Л.В. Мельник // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління: наук. журнал. – Донецьк, 2013. – № 2(64). – С. 190-195.
3. Мельник Л.В. Мотивационная классификация персонала как инструмент предупреждения конфликтов / Л.В. Мельник, А.А. Мадых // Рефлексивные процессы и управление в экономике: тезисы докл. IV Междунар. науч.-практ. конф. (14-17 окт. 2013, г. Партенит) / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2013. – С. 64-67.

Жалдак Анна Петровна

аспирант

НТУУ «Киевский политехнический институт», г. Киев

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определены предпосылки формирования социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития промышленного предприятия. Проанализировано состояние отечественных инновационно активных промышленных предприятий, осуществлен анализ социально-экономических условий создания и внедрения инноваций на уровне предприятия; систематизированы основные факторы, которые определяют формирование социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития на предприятии; выделены основные критерии оценки эффективности инноваций в контексте действия этого механизма.

The article defines the prerequisites for the formation of socio-economic mechanism for innovative development of the industrial enterprise. The state of domestic innovative activity of industrial enterprises, carried out an analysis of socio-economic conditions for the creation and innovation at the enterprise level; systematized the main factors that determine the formation of socio-economic development of a mechanism to ensure innovation in the enterprise; defined the main criteria for evaluating the effectiveness of innovation in the context of this mechanism.

В современных условиях хозяйствования возникла насущная потребность формирования и воплощения модели инновационного обновления экономики страны на основе инновационного развития промышленных предприятий. Учитывая нынешние экономико-политические условия Украины, важно создать такой социально-экономический механизм развития предприятий, с помощью которого можно обеспечивать развитие и воспроизводство инновационного потенциала отечественной экономики. Для этого необходимо определить основные предпосылки формирования социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития промышленных предприятий.

Исследованию инновационной проблематики посвящено значительное количество научных работ отечественных ученых-экономистов, среди которых следует отметить: А. Амошу, В. Гейца, А. Дунскую, Л. Федулову [1, 2, 3, 4] и других. Среди зарубежных исследователей, которые внесли значительный вклад в развитие теории инноваций, стоит отметить П. Друкера, Н. Кондратьева, Г. Менша, Д. Сахала, Б. Санто, М. Портера, Б. Твисса, Р. Форстера, М. Хучека, Й. Шумпетера [5, 6, 7]. Однако, несмотря на достаточно основательные и разноплановые исследования инновационного развития, отсутствуют научные работы, посвященные вопросам формирования эффективного социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития промышленных предприятий и определению его основных предпосылок.

Формирование социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития промышленного предприятия мотивируется большим количеством факторов. Поэтому важно определить последовательность действий при исследовании предпосылок формирования социально-экономического механизма инновационного развития, а именно:

1. Проанализировать состояние инновационно активных промышленных предприятий.
2. Осуществить анализ социально-экономических условий создания и внедрения

инноваций на уровне предприятия.

3. Провести обобщение и систематизировать основные факторы, которые определяют формирование социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития на предприятии.

4. Определить основные критерии оценки эффективности инноваций в контексте действия социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития.

5. Определить предпосылки формирования социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития промышленных предприятий.

По оценкам экспертов в экономически развитых странах от 50 до 90% прироста ВВП осуществляется за счет инновационного бизнеса, в котором занято в среднем до 25% всех трудовых ресурсов [8]. В развитых странах наблюдается уменьшение доли материального производства и развитие сферы услуг, что привлекает внимание ученых к инновациям в нематериальной сфере деятельности, которые стимулируются высоким уровнем развития социального капитала и инновационного потенциала. К сожалению, в Украине ситуация противоположная. На протяжении 2000-2013 гг. Количество предприятий, занимавшихся инновационной деятельностью уменьшилась на 30,4%, а доля в общем количестве промышленных предприятий сократилась с 18% до 13,8%, что в 5 раз меньше, чем в развитых странах [8]. Инновационное развитие отечественных промышленных предприятий протекает весьма противоречиво и неравномерно. Одновременно с развертыванием крупными промышленными компаниями различных инновационно ориентированных программ, повышением прозрачности деятельности, значительное количество предприятий все еще отмечается невыполнением обязательств по своевременности выплаты заработной платы, существованием «теневой» занятости, нарушением стандартов охраны труда и т.д.. Этому способствуют значительные различия в уровне материально-технического обеспечения и приоритетов инновационного развития. Такие условия ведения предпринимательской деятельности в Украине, как: легкость открытия компании, найма работников, регистрация собственности, получения кредита, защита интересов инвесторов, защищенность прав собственности, уровень социального партнерства и ответственности не соответствуют международным стандартам ведения бизнеса, создают препятствия в привлечении как внешних, так и внутренних факторов для развития экономики страны [9].

Структура общих инновационных затрат остается несовершенной. Наибольшую долю (61%) в общих затратах на инновационную деятельность за последние годы составили расходы на закупку нового оборудования; на исследования и разработки - 10,2%; приобретение новых технологий (патентов и лицензий) - только 3,1%. При этом, как показывает исследование трансфера технологий в Украине на основе лицензионных соглашений, почти все лицензии технологий не относятся к последним достижениям науки и техники, и поступают в Украину в среднем с десятилетним опозданием. В последние годы количество нововведений по закупленным и уже действующим лицензиям уменьшилась в четыре раза; количество предприятий, которые использовали иностранные лицензии - в 3,7 раза. Удельный вес предприятий, на которых действуют закупленные за рубежом лицензии составляет 0,2% общего количества отечественных предприятий. Несмотря на увеличение за последние годы инновационно ориентированных предприятий, удельный вес реализованной инновационной продукции за последние 10 лет уменьшился на 44%. Наиболее инновационно ориентированными являются медицинская, микробиологическая, химическая, нефтехимическая и горнодобывающая промышленность, машиностроение и металлообработка. Ежегодно количество таких предприятий снижается примерно на 9% [8].

Поэтому важнейшими задачами промышленности Украины являются: улучшение показателей деятельности, развитие новых направлений бизнеса и обеспечения надлежащих условий их функционирования. Эти процессы невозможно реализовать без исследования социально-экономических условий, влияющих на возможности предприятия внедрять новые виды продукции, техники и технологий. Опыт хозяйствования предприятий свидетельствует о том, что некоторые компании являются более восприимчивыми к инновационному развитию и имеют больше возможностей по

реализации инновационных задач, а другие - не проводят инновационной политики, не осуществляют инновационных процессов [9].

Таблица 1

Анализ внутренних и внешних социально-экономических условий создания и внедрения инноваций на уровне предприятия

<i>Условия</i>	<i>Направления влияния на внедрение и развитие инноваций предприятий</i>
Обеспеченность ресурсами	Наличие в структуре капитала предприятия значительной суммы чистой прибыли дает возможность инвестировать средства для создания новой продукции, техники, технологий за счет собственных средств.
	Повышение ликвидности активов предприятия влечет за собой рост показателя доходности, а это приводит к улучшению результатов инновационной деятельности и развития инноваций.
	Техническое развитие предприятия способствует обновлению технологического оборудования, применению прогрессивных технологий, что позволяет изготавливать более качественную новую продукцию.
Управленческие факторы	Ликвидация формализованного управления инновационным процессом позволяет создать благоприятную систему развития инноваций, изменения спроса на продукцию, совершенствования изделий, технологических процессов.
	Гибкая структура управления предприятием обеспечивает адаптацию организационной структуры к фазе инновационного процесса.
Мотивация к инновационному развитию	Высокий уровень инновационного развития предприятия и социальной защищенности персонала вызывает рост внутренней мотивации труда и включения работников в процессы технического творчества.
	Совершенствование кадровой стратегии предприятия и системы экономического стимулирования способствует повышению мотивации к разработке инноваций, повышению конкурентоспособности и инновационной культуры работников.
	Применение различных моделей оплаты и премирования персонала является основой поощрения творчества, стремлений к разработке и внедрению инноваций, социальной ответственности.
Социальное развитие	Развивая социальную ответственность менеджмента, согласовывая свои интересы с системой интересов, сложившихся в коллективе, предприятие формирует собственный социальный капитал и может обеспечить свое эффективное и длительное существование.
	Повышение квалификации персонала, использование рабочих мест, уровня социальных инвестиций, развитие социальных инноваций является одним из направлений успешного управления социальным капиталом.
Внешние факторы, непосредственное окружение	Анализ и оценка внешних и внутренних факторов предприятия позволяет своевременно выявить угрозы и возможности инновационного развития.
	Расширение рынков сбыта, повышение платежеспособности потребителей позволяет предприятиям получать объем доходов для обновления производства.
	Учет состояния конкурентной борьбы, силы конкурентного давления и числа активных конкурентов активизирует процессы освоения качественной и новой продукции, формируя другие секторы бизнеса.
	Репутация и имидж, коммуникативная доступность поставщиков, заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве, предоставления гарантий качества товара является основой построения перспективных эффективных деловых отношений.

Детальное изучение особенностей, которые обуславливают создание социально-экономического механизма инновационного развития любого предприятий представлено в табл. 1, его мы предлагаем проводить на основе анализа внутренних и внешних социально-экономических условий создания и внедрения инноваций на уровне предприятия.

Одним из существенных препятствий, сдерживающих функционирование социально-экономического механизма инновационного развития, является отсутствие систематизации факторов, которые в значительной степени влияют на его формирование. Предприятия в своей деятельности должны не только стремиться к получению максимальной экономической прибыли, но и вести свою деятельность с учетом

долгосрочных интересов потребителей и общества, создавать необходимую потребительскую пользу, способствовать повышению жизненного уровня населения, создание надлежащих условий труда, развивать социальный капитал собственной инновационной деятельности.

Таблица 2

Факторы формирования социально-экономического механизма инновационного развития
промышленных предприятий

<i>Научно-технологические факторы</i>	
Прямого влияния	Косвенного влияния
Повышение качества промышленной продукции, обновления номенклатуры и ассортимента	Превращение науки в производительную силу общества, которая способствует интеграции научных результатов в социальную среду
Ликвидация тяжелого труда, механизация трудовых процессов, совершенствование качества рабочих мест	Изменение доли специалистов, выполняющих научно-исследовательские работы
<i>Финансово-экономические факторы</i>	
Прямого влияния	Косвенного влияния
Темпы роста покупательной способности	Тип структура рынка, барьеры входа и выхода
Эластичность цен, сезонность и цикличность спроса	Уровень тензирования экономики
Уровень прибыльности промышленных предприятий	Объем инвестиций в инновационное развитие в т.ч в социальные инновации
Наличие рынков сбыта	Уровень межотраслевой интеграции
<i>Производственные факторы</i>	
Прямого влияния	Косвенного влияния
Состояние производственных средств	Уровень обновления производства
Состояние условий труда работников, производительность труда	Уровень сырьевой направленности производства
<i>Организационно-структурные факторы</i>	
Прямого влияния	Косвенного влияния
Улучшение организационной структуры и управления человеческими ресурсами	Формирование прогрессивных инновационно-производственных структур
Организационные пути сокращения расходов производства	Совершенствование информационного обеспечения производства
<i>Социально-демографические факторы</i>	
Прямого влияния	Косвенного влияния
Качество профессиональной подготовки работников. Повышение социальных стандартов	Политика государства по безопасности труда, охраны здоровья, образования
Развитие корпоративной социальной ответственности, социального партнерства	Состояние социальной сферы и ее соответствие потребностям общества
Введение кодексов поведения на предприятиях	Изменения и социальной структуре, и общественном сознании
<i>Институциональные факторы</i>	
Прямого влияния	Косвенного влияния
Формирование источников поддержки производителей	Создание соответствующей системы для оптимального развития экономики
Основные экономические ценности, определяющие отношение к труду	Социокультурные нормы. Система образования и науки
Уровень и направленность основных расходов	Политическая стабильность общества, профессионализм политиков

Относительно источника влияния факторы инновационного развития предприятия являются внешними и внутренними. Это порождает необходимость выявить, проанализировать, оценить влияние внешней среды на инновационную деятельность предприятия, его положения на рынке, ускоренную адаптацию организации к условиям, которые возникают, учесть изменения и обосновать принятие решения по стратегии и тактики предприятия в соответствии с развитием событий. Учитывая, что элементы внешней среды в последний период существенно изменяются, а предприятие выступает как открытая система, (то есть подвержена влиянию большого количества факторов как прямого, так и косвенного воздействия) систематизация факторов формирования

социально-экономического механизма инновационного развития предприятий осуществлена именно по этому критерию и представлена в табл. 2.

В результате проведенных исследований есть основания утверждать, что фактически все факторы, которые действуют на промышленные предприятия, влияют также на их инновационное развитие.

Представленная систематизация факторов является необходимым элементом определения адекватной системы критериев оценки развития инноваций предприятия, поскольку органично сочетается с исследованием факторов, влияющих на ее осуществление. Учитывая вышеизложенное, при формировании социально-экономического механизма инновационного развития промышленного предприятия следует использовать: экономические, инновационные и социальные критерии оценки инноваций.

Экономические критерии объединяют в себе общеэкономические показатели развития предприятия, оценку финансового и кадрового состояния предприятия.

Инновационные критерии промышленных предприятий, прежде всего, определяются имеющимся инновационным потенциалом. Инновационный потенциал промышленных предприятий - это фактическое наличие инновационных ресурсов (совокупность интеллектуальных, финансовых, материальных и других видов ресурсов, которые могут быть использованы для разработки новых идей, подготовки идей к внедрению и реализации инноваций). Очевидно, что наличие инновационных ресурсов, т.е. развитость инновационного потенциала, является фактором положительного влияния, который напрямую влияет на инновационное развитие промышленных предприятий.

Социальные критерии, прежде всего, учитывают в себе внутренний и внешний социальный капитал компании. Руководители действующих промышленных предприятий подтверждают, что эффективность деятельности производственно-хозяйственных процессов в некоторой степени зависит от уровня доверия к предприятию, а также от развития внутренних и внешних социальных сетей организации. Необходимость учета социальных критериев объясняется тем, что именно социальные потребности выступают своеобразным «катализатором» развития производственных систем, от технических и технологических возможностей которых зависит степень удовлетворения социальных потребностей, а, следовательно, обеспечивается инновационное развитие предприятия.

Определенные нами критерии при различных условиях могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на инновационное развитие промышленных предприятий.

Проведенное исследование позволяет выделить следующие предпосылки формирования социально-экономического механизма инновационного развития промышленных предприятий [1, 2, 4, 9]:

1. Перестройка социально ориентированной экономики Украины. Уверенность саморегулирования рыночных отношений, игнорирование вызовов общества обусловили в нашей стране инновационный процесс, основой которого стало негативное развитие социальной сферы. Из-под управленческого контроля была высвобождена социальная организация, а стимулированные ею инновации имели неэквивалентный социально-экономический обмен. Произошла концентрация капитала у относительно небольшой части населения без необходимого с ее стороны вклада в обеспечение динамичного социально-экономического развития страны и повышения уровня жизни граждан. Развитие в нашем государстве социально ориентированной экономики обуславливает роль социальных инноваций и социального капитала в контексте эффективного развития экономики, предприятий, общества.

2. Развитие социальной ответственности, которая должна быть присуща всем участникам и структурам государства, общества и бизнеса на всех этапах инновационной деятельности. Высокий уровень социальной ответственности в развитии инновационной деятельности, активно поддерживается в обществе, во всех государственных и бизнес структурах, обеспечивает рост не только научного, технологического и экономического, но, что не менее важно, трудового и человеческого потенциала. Внедрение политики корпоративной социальной ответственности признано фактором, увеличивающим

прибыльность компаний, а к преимуществам, которые предоставляет компаниям ее реализация, следует отнести рост удовлетворения персонала, сокращение текучести кадров, увеличение ценности бренда.

3. Изменения фазы рыночных реформ. Изменения внешней среды; стремительный переход от тотального государственного управления обществом к максимально либерализованным политическим и социально-экономическим отношениям вызвал хаотичное образование множества различных институтов, которые не выполняют функции общественного благоустройства и развития. Полулегальный характер основного потока инновационной активности стал преградой на пути наращивания социального капитала, направленного на формирование рыночных институтов и учета его действия в социально-экономических механизмах инновационного развития.

Есть все основания полагать, что процесс формирования инновационного механизма развития промышленных предприятий зависит от различного рода факторов и предпосылок. Анализ их сущности и причин возникновения составляет основу для разработки эффективного социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития промышленного предприятия.

Литература:

1. Активизация инновационной деятельности: организационно-правовое и социально-экономическое обеспечение / А. И. Амоша; НАН Украины, Институт экономики промышленности. - Донецк, 2007. - 328 с.
2. Геец В.М. Инновационные перспективы Украины / Геец В.М. Семиноженко В. П., Харьков: Константа, 2006. - 272 с.
3. Дунская А.Р. Предпосылки формирования инновационного механизма развития промышленных предприятий // Бизнес-информ, 2012, - №11.- С. 63-67.
4. Федулова Л.И. Инновационное развитие экономики: модель, система управления, государственная политика / Федулова Л. И., Александрова В.П., Бажал Ю.М., Данько М.С. - К.: Основа, 2005. - 550 с.
5. Шумпетер И.А. Теория экономического развития / И. Шумпетер. - М.: Директмедиа Паблишинг, - 2008. - 403 с.
6. Санто Б. Инновации как средство экономического развития / Б. Санто. - М.: Прогресс, 1991. - 255 с.
7. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. - М.: Экономика, 1989. - 281 с.
8. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>
9. Перспективы инновационного развития Украины: сб. науч. праць / Под ред. Я. А. Жалило. - К.: Альтпрес, 2002. - 160 с.

Жван Виктория Викторовна

кандидат технических наук, доцент

*Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А.Н. Бекетова,
г. Харьков, Украина*

**ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ
ФОНДОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗДАНИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ
УТРАЧЕНЫ В РЕЗУЛЬТАТЕ ИХ РАЗРУШЕНИЯ ИЛИ
ПОВРЕЖДЕНИЯ**

*В статье приведены результаты исследований экономического аспекта (возможные убытки от разрушения или повреждения основных фондов) существующей методики определения категории сложности промышленных зданий, выведены формулы для расчета составляющей убытков от разрушения или повреждения основных фондов (стоимости *i*-го вида основных фондов, которые могут быть утрачены).*

*The article presents the results of research of economic aspects (potential losses from the destruction of or damage to fixed assets) of an existing methodology for determining the category of difficulty of industrial buildings, the formulas were derived for calculating component losses from the destruction of or damage to fixed assets (the value of the *i*-th type of fixed assets, which may be lost).*

Результаты определения категории сложности промышленных объектов в соответствии с введенными в 2011-2014 гг. в Украине законодательными и подзаконными нормативными актами влияют на стоимость проектирования и строительства, необходимость проведения экспертизы проектной документации, несут риски в виде возможной оплаты штрафа за занижение категории сложности для проектировщиков [1, 2, 3, 5, 6].

В связи с этим, важным вопросом является наличие однозначно трактуемой и подробной методики для определения категории сложности, наличия доступных исходных данных, повышение квалификации проектировщиков, разработка примеров расчета, публикация разъяснений Минрегионстроя, органов экспертизы, ГАСК.

Характеристики возможных последствий является основанием для классификации объектов строительства по трем классам последствий (ответственности) - СС1, СС2 и СС3 и пяти категориям сложности - I, II, III, IV и V [1].

Классы ответственности зданий и сооружений определяются уровнем возможных материальных убытков и (или) социальных потерь, связанных с прекращением эксплуатации или с потерей целостности объекта [2].

Класс последствий (ответственности) объекта строительства определяют независимо по каждой из приведенных характеристик возможных последствий от отказа объекта:

- возможная опасность для здоровья и жизни людей, которые постоянно находятся на объекте;
- возможная опасность для здоровья и жизни людей, которые периодически находятся на объекте;
- возможная опасность для жизнедеятельности людей, находящихся снаружи объекта;
- объем возможного экономического ущерба;
- возможность потери объектов культурного наследия;
- возможность прекращения функционирования объектов инженерно-транспортной инфраструктуры.

Класс последствий (ответственности) объекта строительства устанавливают по самой характеристикой возможных последствий, полученных по результатам расчетов.

Возможные убытки оценивают, исходя из прогнозируемого сценария аварии, с учетом предусмотренных проектом мероприятий по локализации возможной аварии [1].

Убытки - материальные или финансовые потери вследствие отказа.

Численно надежность характеризуется показателями вероятности безотказной работы, наработка на отказ, средним сроком службы и т.д.

Отказом считается реализация такого состояния сооружения, его части или элемента, который приводит к появлению значительных экономических убытков или социальных потерь. При этом отличают отказы-срывы, появление которых сразу же вызывает возникновение убытков (потерь), и отказа-препятствия, после появления которых начинается постепенное накопление убытков (потерь) [2].

Убытки от разрушения или повреждения основных фондов рассчитывают, исходя из потери их остаточной стоимости, т.е. балансовой стоимости с учетом амортизации. Принимаем, что отказ случится на момент среднего значения установленного срока эксплуатации T_{ef} , поэтому остаточную стоимость рассчитывают на данный момент времени. Убытки от возможного разрушения основных фондов рассчитывают по формуле (1):

$$\Phi = c \sum_i^n P_i (1 - \frac{1}{2} T_{ef} \times K_{a,i}), \quad (1)$$

где Φ - прогнозируемые потери (тыс. грн.);

c - коэффициент, учитывающий относительную долю основных фондов, полностью теряются во время аварии. Значение c можно оценивать при анализе сценария развития аварии. Предварительно принимается $c=0,45$;

P_i - стоимость i -го вида основных фондов, которые могут быть утрачены, под которой следует понимать общую стоимость (тыс. гривен);

T_{ef} - среднее значение установленного срока эксплуатации основных фондов (лет);

$K_{a,i}$ - коэффициент амортизационных отчислений i -го вида основных фондов;

n - количество видов основных фондов [1].

Утверждена редакция ДСТУ-Н Б В.1.2-16: 2013 «Определение класса последствий (ответственности) и категории сложности объектов строительства» содержит основные принципы, однако не содержит примеров расчета категории сложности объекта капитального ремонта, реконструкции и содержит только один пример расчета категории сложности нового строительства производственного здания (вместо содержит ряд примеров расчета категории сложности общественных зданий).

Поскольку исчерпывающих разъяснений по приведенным составляющим формулы ни в основной части, ни в примерах не содержится, экономический критерий расчета категории сложности вызывает ряд вопросов. Поэтому следует рассмотреть каждую из составляющих расчета убытков от разрушения или повреждения основных фондов объекта.

В рамках данной статьи будет рассмотрена первая составляющая формулы (1) - P_i - стоимость i -го вида основных фондов, которые могут быть утрачены.

В примерах расчета категории сложности жилых зданий в качестве общей стоимости i -го вида основных фондов принята расчетная стоимость здания, полученная на основании показателей опосредованной стоимости строительства жилья, для общественных и инженерных объектов - расчетная стоимость здания, полученная путем применения удельного показателя стоимости за объектом-аналогом. При наличии информации об опосредованной стоимости строительства объектов социального назначения, которые сооружаются на территории Украины, периодически пересматривается Минрегионстроем, эта опосредованная стоимость по примеру жилых зданий для ряда объектов может быть использована вместо удельного показателя стоимости за объектом-аналогом.

По промышленным объектам показатели опосредованной стоимости отсутствуют, а стоимость i -го вида основных фондов может быть определена только на основании объектов-аналогов. Хотя это утверждение может быть справедливо только для предварительного определения категории сложности. Что касается окончательного определения категории сложности объекта строительства, то наличие объекта-аналога не обязательно, поскольку будут рассчитаны собственные показатели объекта строительства.

Для того, чтобы ввести в расчет P_i - общую стоимость i -го вида основных фондов,

которые могут быть потеряны, необходимо выяснить сущность понятия «основные фонды» применимо к строительной отрасли и возможный перечень и виды основных фондов.

Основные фонды представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, действующих как в сфере материального производства, так и в непромышленной сфере. Они длительное время участвуют в процессе производства, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию (сметная стоимость СМР) постепенно, частями, по мере использования - износа (табл. 1).

Таблица 1

Классификация основных производственных фондов по их роли в производственном процессе по группам

Активная часть	Пассивная часть
а) Машины и оборудование: - силовые машины и оборудование; - рабочие машины и оборудование; - измерительные и регулирующие приборы и устройства; - лабораторное оборудование; - вычислительная техника; - прочие машины и оборудование. б) Транспортные средства. в) Инструмент. г) Инвентарь и принадлежности. д) Прочие основные фонды	а) Земля. б) Здания. в) Сооружения (мосты, дороги). г) Передаточные устройства (водопроводы, газопроводы и т.д.)

При определении возможного экономического ущерба от потери объекта нового строительства, как указано выше, имеет значение лишь начальная стоимость объекта.

Начальная стоимость отражает фактические затраты организации на сооружение зданий, приобретение машин, оборудования, инвентаря в ценах года приобретения. По первоначальной стоимости основные фонды числятся на балансе организации-владельца.

В связи с длительным функционированием основных фондов, постепенным их износом в процессе работы для оценки основных фондов в стоимостном выражении используется первоначальная стоимость, восстановительная стоимость и остаточная стоимость основных фондов.

Поскольку приобретение машин и механизмов, оборудования осуществляется в разное время, то ОВФ выражаются в смешанных ценах, не дает возможности сопоставить их. Кроме того, в первоначальной стоимости не учитываются ремонт и модернизация. Чтобы устранить расхождение в оценке ОВФ, периодически проводится их массовая переоценка, при которой определяется восстановительная стоимость.

При определении возможного экономического ущерба от потери объекта реконструкции имеет значение лишь восстановительная стоимость объекта.

Восстановительная стоимость - это стоимость основных производственных фондов, приведена с условиями и ценами года воспроизводства основных фондов, определяется по формуле:

$$\Phi_g = \Phi_n \times k + B_p + B_{\text{мод}}, \quad (2)$$

где k - коэффициент изменения цен;

$B_p, B_{\text{мод}}$ - соответственно затраты на ремонт и модернизацию, тыс. грн.

Остаточная стоимость - отражает стоимость основных фондов, еще не перенесена на стоимость продукции, характеризует фактическую стоимость фондов на момент их оценки и позволяет оценить качественное состояние основных фондов организации:

$$\Phi_o = \Phi_n - I, \quad \Phi_o = \Phi_g - I, \quad (3)$$

где I - износ (амортизация) основных фондов за годы эксплуатации, грн. [9].

Итак, согласно приведенной классификации и составу сметной стоимости строительных работ [4] необходимо учитывать, по крайней мере, три вида основных

фондов: производственные здания, оборудование, инвентарь. Таким образом, получим следующие виды составляющих формулы (1):

P_1 - стоимость производственного здания;

P_2 - стоимость рабочих и силовых машин и оборудования (одним словом - оборудование);

P_3 - стоимость инструмента и рабочего инвентаря (включая мебель).

В таком случае последняя составляющая формулы для определения размера возможных экономических убытков от потери объекта - количество видов основных фондов - также становится известной: $n = 3$.

Первоначальная стоимость объекта основных средств состоит из следующих расходов:

- суммы, уплачиваемые поставщикам активов и подрядчикам за выполнение строительно-монтажных работ (без косвенных налогов);

- регистрационные сборы, государственная пошлина и аналогичные платежи, осуществляемые в связи с приобретением/получением прав на объект основных средств;

- суммы ввозной пошлины;

- суммы косвенных налогов в связи с приобретением (созданием) основных средств (если они не возмещаются плательщику);

- расходы на страхование рисков доставки основных средств;

- расходы на транспортировку, установку, монтаж, наладку основных средств;

- финансовые расходы, включение которых в себестоимость квалификационных активов предусмотрено положениями (стандартами) бухгалтерского учета;

- другие расходы, непосредственно связанные с доведением основных средств до состояния, в котором они пригодны для использования в запланированных целях [5].

Общая стоимость основных фондов, принимаемых в эксплуатацию, берется из сводного сметного расчета стоимости строительства без учета налога на добавленную стоимость и возвратных сумм [7].

Согласно указанному принципу можно вывести следующие формулы:

$$P_1 + P_2 + P_3 = \sum_{ССР} - \sum_{НДС} - \sum_{возвр.}, \quad (4)$$

где $\sum_{ССР}$ - сумма сводного сметного расчета;

$\sum_{НДС}$ - сумма налога на добавленную стоимость;

$\sum_{возвр.}$ - размер возвратных сумм.

$$P_1 = \sum_{ССР} - \sum_{НДС} - \sum_{возвр.} - P_2 - P_3, \quad (5)$$

$$P_1 = \sum_{стр.} + \sum_{пр.}, \quad (6)$$

где $\sum_{стр.}$ - размер стоимости строительных работ;

$\sum_{пр.}$ - средства на прочие работы и затраты.

$$P_2 = \sum_{ССР} - \sum_{НДС} - \sum_{возвр.} - P_1 - P_3, \quad (7)$$

$$P_2 = \sum_{оборуд.}, \quad (8)$$

$\sum_{оборуд.}$ - общая стоимость оборудования;

$$P_3 = \sum_{ССР} - \sum_{НДС} - \sum_{возвр.} - P_1 - P_2, \quad (9)$$

$$P_3 = \sum_{инв.}, \quad (10)$$

$\sum_{инв.}$ - общая стоимость рабочего инвентаря, включая мебель.

По аналогии с принципом определением расчетной базы для определения стоимости проектных работ по объектам производственного назначения определим $\sum_{стр.}$ как сумму стоимости строительных работ по итогу глав 1-9, графа 4 сводного сметного расчета стоимости строительства (ССР), а $\sum_{пр.}$ - Как сумму других расходов (графа 6 ССР).

Аналогично стоимость оборудования, мебели и инвентаря $\Sigma_{\text{оборуд.}} + \Sigma_{\text{инв.}}$ является суммой по итогам глав 1-9, графа 5 ВКР [8].

Если конкретизировать, то согласно [8] стоимость оборудования не входит в главы 1 и 9 и является итогом глав 2-8, который в свою очередь является составной итога глав 1-9.

В результате проведенного исследования получены следующие результаты:

- установлено, что при расчете возможного экономического ущерба от разрушения или повреждения основных фондов промышленных объектов количество видов основных фондов, принимаемых в расчет, равняется трем ($n=3$);

- определен перечень принимаемых в расчет видов основных фондов, которые могут быть утрачены, а именно: P_1 - стоимость производственного здания; P_2 - стоимость рабочих и силовых машин и оборудования (одним словом - оборудование); P_3 - стоимость инструмента и рабочего инвентаря (включая мебель);

- выведены формулы для расчета всех трех видов основных фондов;

- определена связь между сводным сметным расчетом стоимости строительства и стоимостью видов основных фондов.

Литература:

1. Визначення класу наслідків (відповідальності) та категорії складності об'єктів будівництва: ДСТУ-Н Б В.1.2-16:2013. – [Чинний від 01.09.2013 р.]. - К.: Мінрегіон України, 2013. – 37 с. (Державний стандарт України).
2. Загальні принципи забезпечення надійності і конструктивної безпечності будівель, споруд будівельних конструкцій і основ: ДБН В.1.2-14-2009 / Український НДП сталевих конструкцій ім. В.М. Шимановського. К: Мінрегіонбуд України, 2009. – 37 с.
3. Закон України Про відповідальність за правопорушення у сфері містобудівної діяльності: станом на 20.11.2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Відомості Верховної Ради України, N 46, 1994, стор. 411.
4. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 р. № 2755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №13–14, № 15–16, № 17. – Ст. 112
5. Правила визначення вартості будівництва: ДСТУ Б Д.1.1-1:2013. – [Чинний від 01.01.2014 р.]. - К.: Мінрегіон України, 2013. – 88 с. (Державний стандарт України).
6. Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт та експертизи проектної документації на будівництво: ДСТУ Б Д.1.1-7:2013. – [Чинний від 01.01.2014 р.]. - К.: Мінрегіон України, 2013. – 50 с. (Державний стандарт України).
7. Про особливості визначення вартості основних фондів при введенні об'єктів в експлуатацію: лист Мінрегіонбуду України від 09.04.2014 № 7/15-4119 [Електронний ресурс] / Мінрегіонбуд України. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/building/czinoutvorennya-ekspertiza-ta-rozvitok-budivelnnoi-dijalnosti/czinoutvorennya/pro-osoblivosti-viznachennya-vartosti-osnovnih-fondiv-pri-vvedenni-obektiv-v-eksploataciyu-667738/>.
8. Щодо розрахункової бази обчислення вартості проектних робіт для будівництва об'єктів виробничого призначення та окремих об'єктів громадського призначення: лист Мінрегіонбуду України від 06.02.2014 № 7/15-1446 [Електронний ресурс] / Мінрегіонбуд України. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/building/czinoutvorennya-ekspertiza-ta-rozvitok-budivelnnoi-dijalnosti/czinoutvorennya/schodo-rozrahunkovoyi-bazi-obchislennya-vartosti-proektnih-robot-dlya-budivnictva-obektiv-virobnichogo-priznachennya-ta-okremih--102011/>.
9. Экономика строительства : учебник / под общей ред. И.С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М : Юрайт-Издат, 2007. - 620 с.

Загурский Олег Николаевич

к.э.н., доцент, докторант

Государственное учебно-научное учреждение

«Академия финансового управления» Министерства финансов Украины

ЗНАНИЯ КАК ДОМИНИРУЮЩИЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В статье рассмотрены основные составляющие «экономики знаний» и их влияние на социальные и институциональные аспекты жизнедеятельности общества связанные с созданием, освоением и распространением новых знаний, позволяющих производить прогрессивные высокотехнологичные продукты. Предложена модель нелинейной инновации, в которой существенно повышается роль знания. В ней знанию придается статус активного участника всего инновационного процесса, начиная от изобретения продукта до его распространения, позволяя улучшать его характеристики на каждом из этапов производства. Отмечены формальные и неформальные проблемы инновационного развития бизнеса в Украине.

The article describes the main components of the "economy of knowledge" and its impact on social and institutional aspects of vital activity of the society connected with creation, development and dissemination of new knowledge, which allows progressive high-tech products. Proposed the model of nonlinear innovation, which significantly increases the role of knowledge. On it knowledge is given the status of an active participant of the entire innovation process from the invention of the product before it is distributed, allowing you to improve its performance at each stage of production. Marked the formal and informal problems of innovative development of business in Ukraine.

Вопрос о том, что является основной движущей силой экономического роста, волнует экономистов с момента зарождения экономической науки. А. Смит связывал рост экономики с разделением труда. Неоклассические модели определяют зависимость темпов экономического роста от использования факторов производства. Кейнсианские теории экономического роста решающее значение наделяют инвестициям. Сторонники же институциональной экономической теории ведут дискуссию относительно преобладающей значимости для экономического роста институтов или человеческого капитала (административного ресурса). Мнение, в котором институты являются главными факторами экономического роста, представлено в работах: Д. Асемоглу, С. Джонсона, Дж. Робинсона и В. Вольчика [1; 2; 3] Противоположная точка зрения, согласно которой ключевым фактором экономического роста есть человеческий капитал (административный ресурс) находит место в работах: Е. Глэзера, Р. Ла Порта Ф. Лопес-де-Силанеса, А. Шлейфера и Т. Черкасовой [4; 13].

Однако, на наш взгляд, данное противоречие несколько неуместно в силу того, что и в основу институтов (как факторов развития) и в основу человеческого капитала (как административного ресурса) в первую очередь заложены знания. От наличия, которых и умения их использовать в качестве инновационных продуктов и технологий как раз, и зависит уровень экономического роста. Согласно Д. Нортю, институциональная система определяет направление, по которому идет приобретение знаний и навыков и это направление может быть решающим фактором долгосрочного развития общества [8, с. 103]. Так, за последние десятилетия в науке широкое распространение получила категория «экономика знаний» или «экономика, основанная на знаниях» (в прямом переводе с английского knowledge - based economy). М. Кафельс ее называет информационной и глобальной. «Информационной – так как производительность и конкурентоспособность факторов или агентов в этой экономике (будь то фирма, регион или нация) зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Глобальной – потому, что основные виды экономической деятельности, такие, как производство, потребление и циркуляция товаров и услуг, а также их составляющие (капитал, труд, сырье, управление, информация, технология, рынки) организуются в глобальном масштабе, непосредственно или с использованием разветвленной сети, связывающей экономических агентов. И наконец, информационной и глобальной – так как в новых исторических условиях достижение определенного уровня производительности и существование

конкуренции возможно лишь внутри глобальной взаимосвязанной сети» [6, с. 81]. Этот новый тип экономики отличается от предыдущих преобладающим значением для развития всей хозяйственной системы нематериальных ресурсов, основанных на знаниях, над материальными ресурсами. И, хотя последние все еще продолжают выступать основой для создания экономических благ, в конкурентной борьбе все чаще побеждают фирмы, использующие современные научные знания, инновационные продукты и технологии, позволяющие уменьшать производственные затраты и при других равных условиях увеличивать прибыль. В институциональной структуре экономики знаний важнейшую роль играют наука и информация. «Это институциональная система развития общества, структурированная по составляющим и ролевыми признаками разноцелевых институтов, которой присуща всеобщая интеллектуализация и информатизация общественно-экономических отношений» [5, с. 78-79]. Ее основу составляют:

1. Институциональная архитектура. Создает соответствующие экономические стимулы для широкого распространения и эффективного использования знаний, способствующих развитию предпринимательства, поощряющих экономическую и социальную трансформацию.

2. Инновационная система. Охватывает фирмы, научные и исследовательские центры, университеты, технопарки и другие учреждения, действующие в интересах развития глобальных знаний и создающих эффективные организационные формы и деловое окружение, для поддержки инновации и предпринимательства.

3. Образование и обучение. Формирует общество прогрессивных и творческих людей, имеющих возможность получать качественное образование в течение жизни при рациональном сочетании государственного и частного финансирования.

4. Информационная и инновационная инфраструктура. Образует конкурентоспособный и инновационный информационный сектор, предоставляет разнообразные эффективные, конкурирующие услуги и инструменты, предназначенные для всех секторов обществ.

5. Человеческий, интеллектуальный и социальный капитал. Поддерживает социально-духовные потребности личности, побуждает ее к творчеству и созданию интеллектуальной собственности.

В отличие от теории постиндустриального общества, которая исследует проблемы формирования базиса системы «новой экономики», теория «экономики знаний» концентрирует внимание на социальных и институциональных аспектах ее формирования. Это обуславливается, в первую очередь, тем фактом, что знания, в отличие от данных и информации, выражают более глубокие и существенные сведения о структуре и процессах в экономике. Как отмечают И. Нонака и Х. Такеути, «информация – это поток сообщений, и хотя знания создаются из этого потока, они зависят от мыслей и убеждений их владельца. Понимание этого положения приведет к пониманию того, что знание в высшей степени связано с человеческой деятельностью» [7, с.83.].

Вместе с тем, следует понимать, что индивид, который получает информацию, уже обладает некоторым запасом знаний, которые и позволяют ему превращать внешние данные в определенную статусную функцию имеющую смысл и значимость не только для него самого, но и для окружающих его индивидуумов. Соответственно знания обеспечивают не только трансформацию информации, а размещаясь на более высоком уровне обобщения, участвуют в функционировании общества, задают новые виды отношений власти и влияния, создают потенциал внутренней организации и адаптации к появлению новых сигналов, которые были неизвестны в период формирования начальных знаний. Однако мировой опыт свидетельствует, что накопление новых знаний малоэффективно, если они не превращаются в новые технологические средства, новые прогрессивные ресурсосберегающие технологии, которые находят широкое практическое применение в экономике. А.Г. Хемел и К.К. Прахалад перспективность современной фирмы определяют первенством не на сегодняшних, а на будущих рынках. Они называют это интеллектуальным лидерством. Такие рынки еще не существуют, но их необходимо представлять уже сейчас и стремиться к их формированию, хотя на это может потребоваться пять, десять и более лет [12]. Важным условием интеллектуального

лидерства они назвали – знания, навыки и квалификацию персонала, которые в случае потери спроса на продукцию помогут фирме выйти на рынок с другими нововведениями и инновациями.

В наиболее общем понимании экономическая теория рассматривает инновации как общеэкономические закономерности, двигатель и побудительный мотив прогресса общества, преследующий повышение результативности за счет новой идеи и последующего ее материального воплощения в производственный процесс. Вместе с тем, в современных условиях рассматривать инновацию как явление необходимо наряду с инновацией как процессом. Процессом, который связан с созданием, освоением и распространением (коллективным организационным обучением людей) новых знаний, который требует институционального обеспечения и формирования институциональных условий развития, позволяющих не только внедрять новые прогрессивные, но и воспроизводить на новой технологической основе традиционные виды производства.

Рассматривая инновационный процесс, отметим, что он происходит по определенному линейному алгоритму (рис. 1). Сначала на основе фундаментальных знаний возникает идея. В процессе осмысления и исследования она превращается в новое научное знание (новшество), которое в результате ряда последовательных действий коммерческого, маркетингового и организационного характера трансформируется в технологию используемую производством для создания уникального продукта (инновации) реализуемого в дальнейшем на рынке. Линейность данного алгоритма нарушают информация и знания, возникающие на ее основе. Особенно те, которые касаются обратной связи между научной и технической сферами, потребителями и производителями инновационного продукта, те, что дают возможность совершенствовать вновь произведенный продукт еще в процессе его создания.

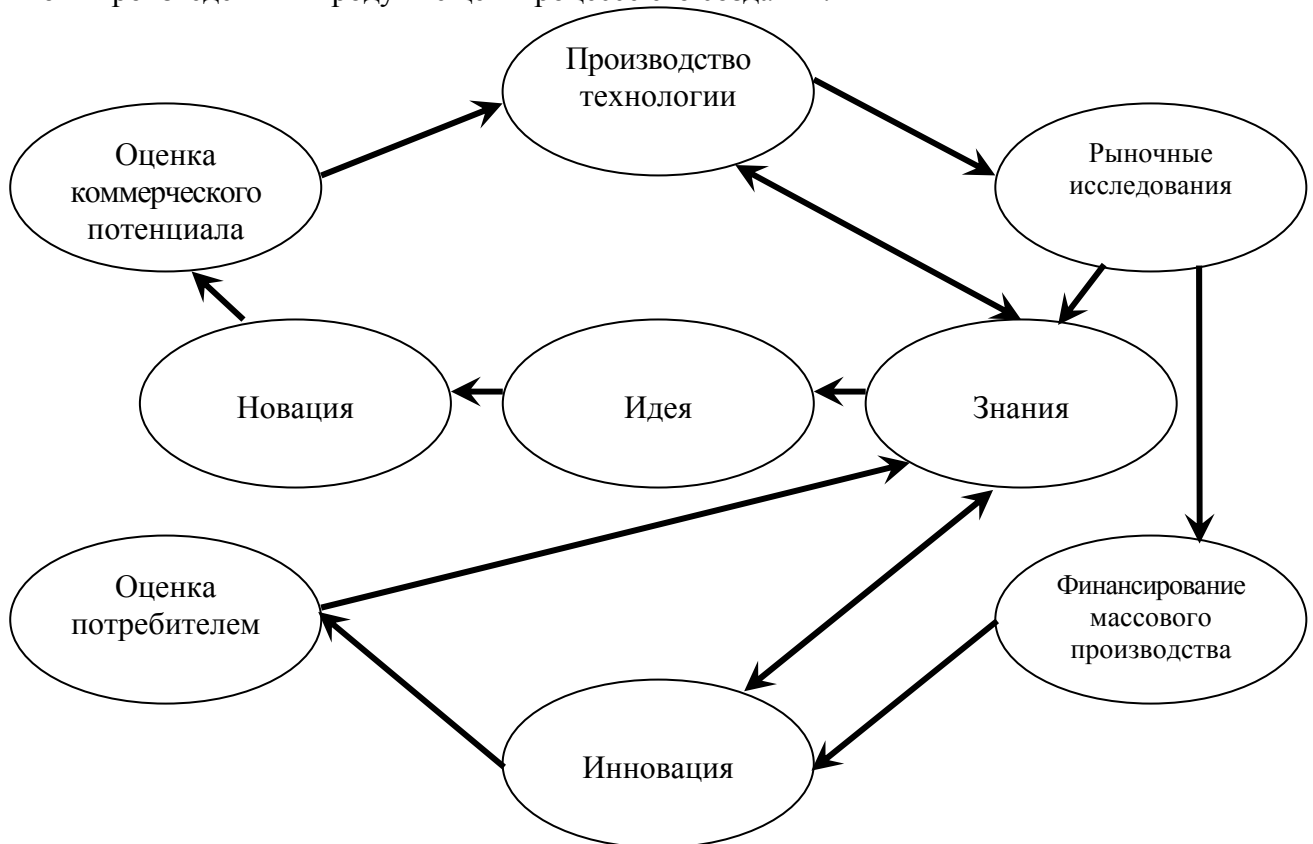


Рис 1. Модель нелинейной инновации

Такая нелинейность инновационного процесса существенно изменяет подход к внедрению новых товаров и технологий, повышая роль знания и придавая ему статус активного участника всего процесса начиная от изобретения продукта до его распространения среди потребителей, позволяя улучшать его характеристики на каждом из этапов производства. По мнению ученых XXI век является этапом революционных решений и инноваций в бизнесе. Конкуренция – это уже не «продукт против

продукта», «эффективность против неэффективности», а «нелинейная инновация против линейной». Богатство и процветание, как утверждает Г. Хемел, принесут принципиально новые виды бизнеса, нелинейные инновации и нестандартные решения [11].

Соответственно современная инновационная деятельность должна базироваться на органическом сочетании и использовании диверсифицированных как технологических, так и других знаний и информации, включая навыки, опыт, профессиональную компетенцию и культуру специалистов. Вместе с тем следует понимать, что в глобализированном мире концентрация нововведений и инноваций распределяется неравномерно и прямолинейно зависит от концентрации и мобильности капитала (человеческого и финансового) который в основном контролируется крупными транснациональными корпорациями, значительно более мобильными, чем традиционные формы хозяйствования. Как отмечает Л. Федулова «... наиболее прибыльная деятельность, финансовый и человеческий капитал концентрируются в небольшом количестве мест (центрах развития), где накапливаются основные мощности инновационного уклада – центры принятия решений, информационные технологии, базы знаний. Другие территории автоматически превращаются в сырьевую и технологическую периферию поставщиков необходимых ресурсов и зоны для сброса устаревших технологий, в производственные цеха – фактические центры затрат, несущих кроме того, еще и экологические и социальные риски» [10, с 29.]. Украина, как и большинство развивающихся стран, в полной мере подвержена таким рискам. К факторам, наиболее препятствующим инновационной деятельности в Украине руководители предприятий отнесли: ценовые, информационные и рыночные факторы. Усредненное влияние, которых на внедрение инноваций на предприятиях отражено в табл. 1.

Таблица 1

Наиболее существенные факторы, препятствовавшие осуществлению инновационной деятельности в Украине

Группы факторов	Факторы влияния	% от общего количества обследованных предприятий	
		инновационные предприятия	неинновационные предприятия
Ценовые	Отсутствие средств у предприятия	7,8	16,3
	Отсутствие финансирования за пределами предприятия	4,6	8,7
	Слишком высокие затраты на инновационную деятельность	6,2	12,0
Информационные	Отсутствие квалифицированного персонала	1,5	3,4
	Отсутствие информации о технологиях	1,0	2,1
	Отсутствие информации о рынках	0,8	1,9
	Трудности нахождения партнеров по инновационной деятельности	2,4	5,3
Рыночные	Доминирование на рынке определенных предприятий	3,9	7,1
	Незначительный спрос на инновационные товары или услуги	1,9	4,2

Источник: Доповідь «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008-2010 років (за міжнародною методологією)» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Как можно заметить, основной проблемой инновационного развития бизнеса было отмечено недостаток капитала, как собственного так заемного. Да это действительно большая проблема, которую к тому же решить в ближайшие сроки вряд ли удастся. Но есть и другая проблема, которую, к сожалению, руководители обследованных предприятий упустили и которая на наш взгляд более других влияет на инновационное развитие украинской экономики. Это отсутствие мотивации у самих руководителей и хозяев предприятий к инновационной деятельности и слабое стимулирование их к этой деятельности со стороны государства «...элиты делают выбор в пользу консервации экономически неэффективных, но политически безопасных институтов изъятия ренты» [9, с. 44]. Тем самым провоцируя определенный конфликт между общественными интересами, основанными на открытом доступе к общественным благам (защита прав

собственности, верховенство права, экономическая и политическая конкуренция и т.д.) и предпочтениями властных элит, базирующихся на благах, экономическую основу которых составляет изъятие ренты, доступ к которым имеет только определенный круг привилегированных лиц. Отсутствие мотивирующих стимулов к творческой деятельности по расширению знаний, созданию новых продуктов, или новых свойств, преобладание рентных выгод над выгодами инновационными обостряет проблему низкого спроса на инновации со стороны предприятий, тем самым сдерживая развитие науки в частности и инновационное развитие экономики страны в целом.

Литература:

1. Асемоглу, Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста [Электронный ресурс] / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // ЭКОВЕСТ. – 2006. – № 5 (1). – С. 4-43. – Режим доступа : <http://old.research.by/pdf/2006n1r01.pdf>
2. Асемоглу, Д. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста (окончание) [Электронный ресурс] / Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон // ЭКОВЕСТ. – 2006. – № 5 (2). – С. 180-247. – Режим доступа : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2006n2r01.pdf>
3. Вольчик, В.В. Институт собственности: современные тенденции и парадоксы эволюции [Электронный ресурс] / В.В. Вольчик // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 38-2. – 2010. – С. 18-25 – Режим доступа : <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/13783/1/Volchik%20.pdf>
4. Глэзер, Э. Являются ли институты причиной экономического роста [Электронный ресурс] / Э. Глэзер, Р. Ла Порта, Ф. Лопес-де-Силанес, А. Шлейфер // ЭКОВЕСТ. – 2006. – № 5 (2). – С. 248-287. – Режим доступа : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2006n2r01.pdf>
5. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія / [Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.
6. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана; Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. – М., 2000. – 606 с.
7. Нонака, И. Компания-создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах : пер. с англ. / И. Нонака, Х. Такеути ; пер. А. Трактинский. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011. – 384 с.
8. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
9. Полищук, Л.И. Аутсорсинг институтов / Л.И. Полищук // Вопросы экономики № 9. – 2013. – С. 40-65.
10. Федулова, Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення / Л. Федулова // Економічна теорія – 2013. – № 2 – С. 28-45,
11. Хамел, Г. Во главе революции: как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни: пер. с англ. под ред. О. Рыбакова. – СПб: Best Business Books, 2007. – 36 уя за будущее. / Г. Хамел, К. Прахалад – М.: Олимп-Бизнес, 7 с.
12. Хамел, Г. Конкурент2002. – 216 с.
13. Черкасова, Т. Административный ресурс как компонента институционально инновационной модели экономического роста [Электронный ресурс] / Т. Черкасова // Власть, 2011. – №1. – С. 54-58. – Режим доступа : <http://www.isras.ru/files/File/Vlast/2011/01/Cherkasova.pdf>

Ивасько Оксана Владимировна

соискатель

Институт региональных исследований НАН Украины, г. Львов

УЧЕТ И ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ГУДВИЛЛА: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ

Рассмотрены вопросы учета и оценки стоимости гудвилла: методические подходы, методы оценки, амортизации, налогообложения, применяемых в зарубежной практике стран ЕС. Даются рекомендации по их эффективному использованию.

The problems of accounting and valuation of goodwill: methodological approaches, evaluation methods, depreciation, taxation applied in international practice in the EU. Provides recommendations for their effective use.

Переход экономики к рыночным отношениям создает условия, в которых предприятия выступают не только в качестве субъектов, но и объектов экономического оборота. Предприятие (в целом или его часть) могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением имущественных прав. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права. Реорганизация юридических лиц путем их объединения, присоединения к сторонним организациям, разъединения, изменения структуры акционеров (собственников) и т. п. представляет собой исполнение сделок купли-продажи предприятий с условием прекращения их как субъектов права (организаций, юридических лиц) и достаточно распространена.

В связи с этим разработка методики учета и отражения на счетах бухгалтерского учета результатов купли-продажи предприятия является одной из важнейших задач экономической теории и практики. В настоящее время она остается нерешенной. Нормативное регулирование правил бухгалтерского учета разницы между продажной и покупной ценой (если не считать методики учета нематериальных активов (НМА) вообще отсутствует. Встречающиеся в экономической литературе публикации на эту тему сводятся, в основном, к общему изложению англо-американской практики учета гудвилла – «добрая воля» (у различных авторов – «цена фирмы» или «деловая репутация»). Гудвилл, или репутация фирмы в широком смысле слова, является одним из самых сложных и противоречиво трактуемых НМА. В то же время история становления и развития такой экономической категории, как гудвилл, насчитывает несколько столетий. Понятие «гудвилл» появилось в коммерческой практике Англии в первой половине XV в., т. е. еще до выхода в свет трактата Л. Пачоли (1494 г.) [1]. При этом английское законодательство тех лет прямо запрещало гудвилл как элемент коммерческих сделок.

В отечественной практике термин «гудвилл» употребляется все чаще. Достаточно отметить, что он упоминается в 38 законодательных актах Украины. Гудвилл – это преимущества, которые получает покупатель при покупке уже существующей и действующей компании по сравнению с организацией самостоятельной новой фирмы. Эти преимущества могут быть связаны с наличием постоянной клиентуры, выгодным географическим расположением, высококвалифицированной управленческой командой, хорошо поставленной системой сбыта, с коммерческой тайной (секретной технологией или формулой), налоговыми льготами, благоприятными кредитными условиями и т. п. Таким образом, источник гудвилла – это все положительные моменты, присущие данному конкретному предприятию: гудвилл не может быть отделен от него. Гудвилл возникает в момент продажи, появляется только в бухгалтерских записях покупателя и определяется как разница между покупной ценой (стоимостью предприятия в целом) и суммой рыночных стоимостей чистых активов по отдельности.

НМА – это основные средства, которые являются неденежными по своей сущности и не имеют материального содержания. НМА: объекты интеллектуальной собственности (исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности); исключительное право патентообладателя на изобретение, полезную модель, промышленный образец; исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных; имущественное право автора или иного правообладателя на топологии (топографии) интегральных микросхем; исключительное право владельца на фирменное наименование, товарный знак, наименование места происхождения товаров; исключительное право патентообладателя на селекционные достижения (сорта растений, породы животных). Из-за сущности НМА существует множество проблем при определении соответствующего способа бухгалтерского учета. Например, такие понятия, как отношения с клиентами; высококвалифицированная рабочая сила; сильная команда управления; известная марка товара; коммерческие концессии; патенты; лицензии; товарные знаки, могут быть охарактеризованы как НМА. Однако как их оценить и когда следует это делать, является проблемой бухгалтерского учета.

В этой связи представляет интерес анализ зарубежной практики [2,3,4]. В европейских странах существуют некоторые особенности учета гудвилла. Рассмотрим их более детально.

В **Великобритании** гудвилл вычисляется как разница между неискаженной стоимостью всей покупки и неискаженной стоимостью ее отдельных компонентов. Положительный гудвилл может рассчитываться одним из следующих способов: через немедленное списание в резерв; через амортизацию в отчете о прибылях и убытках в течение экономически обоснованного срока жизни активов. Отрицательный гудвилл должен поступать непосредственно в резерв.

Во **Франции** в гудвилл входят НМА, которые не отражаются по другим статьям балансового отчета, но необходимы для дальнейшей деятельности компании. Они могут появиться в активах, когда компания приобретает их. Следовательно, следуя предписаниям Директивы ЕЭС № 4, гудвилл может появиться при совершении сделки. По контрасту с тем, что закладывалось в требованиях Директивы ЕЭС № 4, (Socias 1991) указывает, что не существует ограничений в отношении периода амортизации гудвилла, хотя превышение установленного срока должно быть мотивировано и указано в комментариях к бухгалтерским отчетам. Как показывает анализ, 66 % французских групп списывают гудвилл в течение от двадцати до сорока лет, 12 % из них делают это за период меньше двадцати лет, а 7 % вообще его не списывают. Около 8 % вычитают его стоимость непосредственно из резервов, а остальные компании, которые были исследованы, либо не имеют гудвилла вообще, либо не предоставили информации относительно метода его амортизации [2]. Для тех же компаний, которые не публикуют сводных групповых бухгалтерских отчетов, обычная практика – не оценивать значение гудвилла.

В **Германии** в консолидированных отчетных документах гудвилл обычно отражает разницу между рыночной стоимостью приобретенных чистых активов и затратами на инвестиции. Он может быть списан при приобретении из резерва капитала, а может амортизироваться. Хотя закон упоминает о том, что нормальный амортизационный период равен 4-м годам, тем не менее, он рассматривается в компаниях в пределах 40 лет, и на практике все с этим соглашаются. Отрицательный гудвилл при обычных условиях появляться не должен, так как это ведет к снижению величины активов при их переоценке. Если же это случается, то он трактуется как пассив, освобождение от которого возможно только при получении прибыли, например от перепродажи приобретенного предприятия, или в том случае, если будущие убытки могут особым образом быть связаны с таким гудвиллом, который произошел при событии, ожидаемом в связи с назначением цен покупки.

В **Испании** гудвилл показывается в бухгалтерских отчетных документах отдельной компании как цена, заплаченная за него при приобретении, и эта же цена указывается в контракте на приобретение. Такой гудвилл обычно амортизируется в течение 5-10 лет и считается расходами, подлежащими налогообложению. В консолидированных отчетных документах гудвилл вычисляется как разница между неискаженной стоимостью всего

приобретения и неискаженной стоимостью его отдельных активов. Положительный гудвилл может либо немедленно списываться из нераспределенной прибыли, либо капитализироваться. В последнем случае срок его амортизации обычно не превышает 5 лет. Отрицательный гудвилл должен быть показан как резерв или фонд для покрытия будущих потерь.

В Португалии гудвилл может появиться в активах компании только в том случае, если она приобретает другую компанию и платит больше, чем составляет балансовая стоимость (активы минус долги) поглощаемой компании. Следовательно, гудвилл может появиться только в результате сделки. Гудвилл должен быть амортизирован, как правило, максимум за 5 лет, если только не будет обоснована необходимость продления этого срока. В этом случае максимальный период удлиняется до 20 лет, но об этом надо указывать в комментариях к ежегодным отчетным документам. Подобно другим странам Европы — Испании, Дании и Ирландии — амортизация гудвилла не подвергается налогообложению.

В Бельгии гудвилл вычисляется как разница между ценой, уплаченной за дочернюю компанию, и балансовой стоимостью ее приобретенных чистых активов на день учета. Насколько возможно, вычисленная разница, которая может быть и положительной, и отрицательной, распределяется по активу и пассиву по рыночной стоимости, т.е. выше или ниже балансовой стоимости. Любая оставшаяся разница показывается как актив, если она положительна, и как пассив, если отрицательна. Положительный гудвилл должен амортизироваться обычно не более чем за 5 лет и по прямолинейной схеме. Любой более длительный период списания должен обосновываться в комментарии к бухгалтерским отчетным документам. Амортизация гудвилла подвергается налогообложению. Отрицательный гудвилл обычно не оформляется, хотя если его можно отнести на ожидаемые убытки дочернего предприятия, то его величина может погаситься, если эти убытки материализуются.

В Нидерландах при приобретении компании в бухгалтерском учете в документах компании-покупателя оцениваются все отдельные активы и пассивы. Гудвилл — это разница между групповой долей чистых активов и стоимостью покупки. Если величина гудвилла отрицательна, он кредитуется с фонда переоценки, при этом средства могут: вычитаться из прибыли; списываться из резервов; амортизироваться в течение 5 лет. Необходимость превышения этого срока амортизации должна быть мотивирована и указываться в комментариях к бухгалтерским отчетам.

В Люксембурге гудвилл вычисляется как разница между неискаженной стоимостью приобретения компании и неискаженной стоимостью приобретенных чистых активов этой компании. Он должен быть списан в течение 5 лет; если период амортизации превышает этот срок, обоснованные пояснения этому должны приводиться в комментариях к бухгалтерским отчетам.

В Швеции закон о бухгалтерском деле предписывает, что в тех случаях, когда в учетных бухгалтерских документах компании появляется гудвилл (например, приобретение акционерной компании), он может учитываться как основной капитал, по крайней мере 10% которого должны амортизироваться ежегодно. Некоторые компании предпочитают после поглощения списывать гудвилл собственного капитала. Отрицательный гудвилл учитывается следующим образом: осуществляют вычет из поглощенного основного капитала; включают его в капитал ограниченного пользования; учитывают его как долгосрочное обстоятельство, которое может быть разблокировано и переведено в собственный капитал компании только через несколько лет.

В Дании после введения в действие в 1990 г. Директивы ЕЭС № 7 гудвилл вычисляется как разница между неискаженной стоимостью приобретения компании и неискаженной стоимостью приобретенных чистых активов этой компании. При этом можно: списать разницу с резервов применительно ко времени приобретения; провести его через отчет о прибылях и убытках применительно ко времени приобретения; признать его как НМА при приобретении и амортизировать в течение установленного срока действия. Если этот срок оценивается более чем в 5 лет, то это необходимо обосновать в комментариях к бухгалтерским отчетам. Отрицательный гудвилл можно: показать как

резерв и сопоставить его с любыми ожидаемыми убытками дочернего предприятия; погасить другим положительным гудвиллом; отдельно указать как часть капитала в виде перераспределяемого резерва.

В **Италии** гудвилл показывается в бухгалтерских отчетных документах отдельной компании как цена, заплаченная за него при приобретении, и эта же цена указывается в контракте на приобретение. Такой гудвилл обычно амортизируется в течение 5-10 лет и считается расходами, подлежащими налогообложению. В консолидированных отчетных документах гудвилл вычисляется как разница между неискаженной стоимостью всего приобретения и неискаженной стоимостью его отдельных активов. Положительный гудвилл может либо немедленно списываться из нераспределенной прибыли, либо капитализироваться. В последнем случае срок его амортизации обычно не превышает 5 лет. Отрицательный гудвилл должен быть показан как резерв или фонд для покрытия будущих потерь.

Несмотря на определенные различия в подходах и бухгалтерских отчетных документах стран ЕС, в 2012 г. европейские компании показали в финансовой отчетности рекордно большой размер (со времен финансово-экономического кризиса) обесценения гудвилла, списав со стоимости активов за предыдущие приобретения около 76 млрд. евро [5]. Анализ в отношении крупнейших европейских компаний, чьи ценные бумаги входят в расчет биржевого индекса STOXX Europe 600, был проведен американским инвестиционным банком Houlihan Lokey. Он показал, что более трети всех компаний отразили в отчетности рыночную стоимость активов по балансовой стоимости 2011 г. или ниже ее. По абсолютному числу компаний это в два раза больше, чем в 2007 г. В дополнение к максимальному обесценению гудвилла исследование продемонстрировало также снижение капитального индикатора «market-to-book», т.е. отношение рыночной капитализации к балансовой величине. Особенно заметны тренды на снижение в автомобильной промышленности, банковской сфере, сфере недвижимости, страхования, индустрии развлечений. Среди недавно присоединившихся к ним отраслей – транспорт, ценные металлы, строительство и инжиниринг. Более 70% всего обесценения гудвилла зафиксировано в банках и индустрии телекоммуникаций [5].

При определении срока полезного использования гудвилла следует учитывать, в частности, такие факторы: 1) характер и ожидаемый срок функционирования приобретенного предприятия; 2) стабильность и ожидаемый срок существования отрасли, к которой относится гудвилл; 3) общедоступную информацию о характеристиках гудвилла для подобных предприятий или отраслей и типичные жизненные циклы подобных предприятий; 4) влияние старения продукта, изменений в спросе и других экономических факторов на приобретенное предприятие; 5) ожидаемую продолжительность срока трудовой деятельности ключевых сотрудников (или групп работников) и возможность другой группы руководителей эффективно управлять приобретенным предприятием; 6) расходы на эксплуатацию или финансирование, необходимые для получения ожидаемых в будущем экономических выгод от приобретенного предприятия, и способность и намерение предприятия нести такие расходы; 7) ожидаемые действия имеющихся и потенциальных конкурентов; 8) период контроля за приобретенным предприятием, а также правовые нормы, влияющие на срок полезного использования.

Стоимость гудвилла для отражения его в учете можно определить с помощью независимой оценки. Для ее проведения применяют следующие методические подходы: 1) *затратный* (предусматривает определение текущей стоимости затрат на воспроизводство или замещение объекта оценки с последующей корректировкой их на сумму износа (обесценения); 2) *доходный* (определяется как текущая стоимость ожидаемых доходов от наиболее эффективного использования объекта оценки, включая доход от его возможной перепродажи); 3) *сравнительный* (предусматривает анализ цен продажи и предложения подобного имущества с соответствующей корректировкой различий между объектами сравнения и объектом оценки).

Затратный подход в чистом виде при оценке гудвилла применить практически невозможно, поскольку оценить затраты на формирование гудвилла сложно. Сравнительный подход также не применяется при оценке гудвилла, поскольку гудвилл

имеет ярко выраженную индивидуальность и подобрать ему адекватный аналог практически невозможно. Поэтому наиболее рационально проводить оценку гудвилла в рамках доходного подхода с помощью трех наиболее распространенных методов: 1) *метод избыточной прибыли*, согласно которому стоимость гудвилла определяется делением избыточной прибыли на ставку капитализации. В ходе реализации этого метода определяется избыточная прибыль и проводится ее капитализация. Коэффициент капитализации не является установленным, четко рассчитанным показателем, что приводит к невозможности точного расчета стоимости гудвилла. Также к переоценке или недооценке рассчитываемый стоимости может привести применение при расчете избыточной прибыли простой средней величины прибыли за несколько лет (при этом может не учитываться то, что те суммы прибыли, которые значительно отличаются от среднего значения, не должны учитываться при расчете). Поэтому рассмотрим следующий метод. 2) *метод рыночной капитализации*, согласно которому стоимость гудвилла рассчитывается как разница между рыночной капитализацией и чистой стоимостью целостного имущественного комплекса. В современных условиях определение рыночной капитализации возможно только для предприятий, акции которых являются объектом активных сделок. Поэтому при современном рыночном состоянии наиболее рациональным является следующий метод. 3) *метод остатков*, который основывается на расчете стоимости гудвилла как разницы между рыночной стоимостью предприятия и чистой стоимостью целостного имущественного комплекса. Таким образом, практические проблемы оценки гудвилла можно свести к определению рыночной стоимости предприятия и чистой стоимости целостного имущественного комплекса.

В документах Комитета по МСФО нет требования о непосредственном измерении справедливой стоимости гудвилла как самостоятельного актива, который мог бы быть измерен независимо от приобретаемой компании. Таким образом, вычисление полного гудвилла само по себе несложно (как разница между справедливой стоимостью других статей). Скорее, трудности, связанные с его вычислением, могут быть вызваны исчислением справедливой стоимости приобретенных чистых активов (взятых вместе) или справедливой стоимости приобретенных идентифицируемых активов и обязательств, приобретенных как часть объединения бизнеса.

Исходя из анализа исследований [6] можно выделить несколько методов оценки стоимости гудвилла, применяемых в зарубежной практике.

1. Немецкий метод оценки выражается формулой

$$W_r = \frac{1}{2}(D - M),$$

где W_r — стоимость гудвилла; M - стоимость имущества предприятия; D - дисконтная величина будущей прибыли.

2. Швейцарский метод определения стоимости гудвилла предусматривает использование тех же показателей:

$$W_r = \frac{2}{3}(D - M).$$

3. Согласно англосаксонскому методу при определении стоимости гудвилла применяется уравнение

$$W_r = r_1 a_n (D - M),$$

где a_n - коэффициент общего дисконта годовой ренты от стоимости репутации (ставки) для учетного процента r_1 по n лет.

4. Дисконтный метод определения стоимости гудвилла основывается на базе высшего учетного процента (ставки). Основными показателями в этом случае является официальный учетный процент или учетная ставка банка и коммерческая учетная ставка либо изменение ставки в течение определенного времени. По этому методу стоимость репутации определяется таким образом:

$$W_r = \frac{r}{r_1} \left(1 - \frac{1}{(1 - r_1)^n} \right) (D - M),$$

где r_1 - высшая учетная ставка.

5. В рамках метода ежегодного определения: расчет производится по формуле

$$W_r = nr(D-M),$$

где n – количество лет.

В этом случае, как правило, учитывают амортизацию или увеличение стоимости репутации в течение времени. В приведенной формуле исходят из того, что стоимость репутации фирмы со временем возрастает.

6. Метод постоянных отчислений предусматривает учет амортизации репутации и определение гудвилла предприятия W_r по формуле:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{rm}}(D - M),$$

где m - количество лет, в течение которых происходит амортизация гудвилла.

7. По методу Грефа расчет стоимости гудвилла предприятия осуществляется следующим образом:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{rm} [1 - (1+r)]^m} (D - M).$$

8. При использовании комбинированного метода исходят из процентной ставки амортизации или реновации капитала, прибыли предприятия, периода амортизации имущества (реновации капитала). Взаимозависимость величин по этому методу выражается формулой

$$W_r = k(Z - RM),$$

где

$$k = \frac{1}{R} \left(1 - \frac{1}{(1+R)^n} \right);$$

R - процентная ставка амортизации (реновации капитала); Z – годовая прибыль; n – количество лет амортизации имущества (реновации капитала).

В международной практике бухгалтерского учета вопрос отображения гудвилла является достаточно сложным. Методология, рекомендуемая для оценки и организации учета этого специфического вида нематериальных активов, отображена в МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» и МБС (IAS) 38 «Нематериальные активы». В соответствии с МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса»: признание и первоначальная оценка» фактическая стоимость гудвилла определяется как разность между стоимостью покупки и справедливой стоимостью идентифицируемых активов и обязательств, в том числе условных обязательств, и может быть представлена в виде формулы:

$$Г = ЗОБ - ИЧА_{СС}, \quad (1)$$

где $Г$ — гудвилл; $ЗОБ$ — затраты на объединение; $ИЧА_{СС}$ — идентифицируемые чистые активы по справедливой стоимости.

Если приобретается доля менее 100% в чистых активах компании, то гудвилл будет рассчитываться по формуле:

$$Г = ЗОБ - \% * ИЧА_{СС}, \quad (2)$$

где $\%$ — доля в чистых активах приобретаемого бизнеса.

При этом возникнет доля меньшинства на дату объединения бизнеса, т.е. часть чистых активов дочерней компании, которой материнская компания не владеет:

$$ДМ = (100 - \%) ИЧА_{СС} \quad (3)$$

Таким образом, стоимостная величина гудвилла определяется расчетным путем и зависит от следующих величин: - стоимости покупки или затрат на объединение бизнеса; справедливой стоимости чистых активов, в том числе: активов (кроме нематериальных); обязательств (кроме условных); идентифицируемых нематериальных активов; условных обязательств [7].

Так, МБС (IAS) 38 определяет, что гудвилл надежно работающей компании с налаженными партнерскими связями, сбытом продукции не является

идентифицированным ресурсом, который может быть отображен в бухгалтерском балансе. Однако в стандарте признается факт появления деловой репутации при объединении компаний, т.е. при покупке фирм и осуществлении платежей, превышающих их балансовую стоимость и даже рыночную стоимость в ожидании будущих экономических выгод. В соответствии с МБС (IAS) 38 гудвилл, возникающий при объединении компаний (при приобретении), отображает платеж, произведенный покупателем в ожидании будущих экономических выгод. Будущие экономические выгоды могут быть результатом объединения приобретенных активов, если их можно идентифицировать, или результатом активов, не соответствующих критериям признания в финансовых отчетах, но за которые покупатель готов произвести платеж при приобретении. В соответствии с МСФО (IFRS) 3 гудвилл отображается по себестоимости за исключением накопленной амортизации и накопленных убытков без уменьшения полезности.

Выводы. За рубежом сложились три подхода к определению стоимости гудвилла: 1) оценка репутации фирмы; 2) текущая дисконтированная оценка (разность между ожидаемой будущей прибылью и нормативной (отраслевой) прибылью от всех активов фирмы, кроме гудвилла); 3) остаточная стоимость, т.е. превышение стоимости предприятия в целом (как действующего бизнеса) над совокупностью оценок его чистых активов. В перечисленных выше методах определения стоимости гудвилла используются стоимость предприятия через его имущество и способность этого имущества приносить доход. Каждый из методов тем или иным способом определяет возможность предприятия давать прибыль. Комбинированный метод наиболее подходящий в наших условиях, поскольку предусматривает анализ активов с учетом прибыльности предприятия.

Литература:

1. Бархатов А.П. Международный учет: Учебное пособие. / А.П. Бархатов. — М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. — 288 с.
2. Жарикова Л.А. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах: учебное пособие / Л.А. Жарикова, Н.В. Наумова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — 160 с [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.tstu.ru/education/elib/pdf/2008/jarikova-1.pdf>
3. Бортник Н.А. Бухгалтерское дело / Н.Н. Бортник, Н.А. Бортник – Дашков и Ко – 2009 г. – 400 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/buhgalterskoe_delo/index.php
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах. / Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутынец, Л.Л. Горецкая. М.: Велби, Проспект, 2007.- 386 с.
5. Европейские компании списали €76 миллиардов гудвилла [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rup.ee/rus/novosti/nalogi-i-bukhgalterskii-uchet/evropeiskie-kompanii-spisali-76-milliardov-gudvilla>
6. Андрощук Г.О. Інтелектуальна власність у науково-технічній сфері: методи та принципи вартісної оцінки: монографія. / Г.О. Андрощук, С.А. Давимука — К : Парламентське видавництво, 2014. — 304 с.
7. Макушкина Н.А. Гудвилл в МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/gydvill-v-msfo-ifrs-3-laquoobedineniya-biznesaraquo-1363156/>

Йосипенко Александр Анатольевич
аспирант

Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана

РОЛЬ КРЕДИТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются особенности сотрудничества Украины с Международным Валютным Фондом, проведен анализ роли Фонда в экономическом развитии государства.

The article discusses the features of cooperation between Ukraine and the International Monetary Fund, the analysis of the Fund's role in the economic development of the state.

Постановка проблемы. Сотрудничество Украины с Международным Валютным Фондом началось в 1994 году. С тех пор Украина получила значительное количество кредитов от МВФ в качестве финансовой помощи. Целесообразность, необходимость и важность финансовой помощи МВФ для Украины является предметом дискуссии украинских экономистов. В данной работе рассматриваются особенности такого сотрудничества, анализируются позитивные и негативные аспекты кредитования экономики Украины Международным Валютным Фондом, определяется важность и роль кредитов Фонда в экономическом развитии Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в разработку теоретических и практических вопросов по теме статьи совершили много зарубежных и отечественных исследователей, а именно: Л.Бальцеревич, М.Фридмен, В.К.Гальчинский, Р.Могадам, С.Собуцкий, В.Солтинский, Н.Миокова, Л.Красавина и другие.

Нерешенная ранее часть общей проблемы. Обзор научной литературы свидетельствует о том, что вопрос о взаимодействии в современных условиях украинского государства с Международным Валютным Фондом, определения приоритетов сотрудничества, анализе роли Фонда в экономическом развитии страны требует дополнительного внимания.

Целью статьи является определение ключевых направлений взаимодействия Украины с МВФ, раскрытие роли МВФ в экономическом развитии Украины.

Основные результаты исследования. Международный кредит - это форма движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, которая связана с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, платежеспособности и обеспеченности [3, с.115]. По мнению автора, в структуре международных кредитов наибольшего развития в Украине получили частные кредиты, предоставляемые фирмами и банками, а также кредиты международных финансовых организаций.

При этом стоит отметить, что международная организация – это объединение государств в соответствии с международным правом и на основе международного договора для осуществления сотрудничества в политической, экономической, культурной, научно-технической, правовой и иных областях имеющая необходимую для этого систему органов управления, а также права и обязанности [4, с.559]. Одной из таких организаций является Международный Валютный Фонд (МВФ).

Начиная с 1994 года, сотрудничество Украины с МВФ осуществляется по программам STF, Stand-by и «Механизм расширенного финансирования» (EFF), по которым Украина получила средств общим объемом около 4,3 млрд.долл. . Объемы финансирования значительно выросли во время мирового финансового кризиса. 10 ноября 2008г. Украина получила транш (в размере 4,5 млрд.долл.) кредита МВФ по программе stand-by на общую сумму 16,4 млрд.долл. на 15 лет под 4% годовых. В целом, за период 2008-2009гг. по этой программе Украина получила три транша общим размером около 12 млрд.долл. 8 июля 2011г. советом директоров МВФ принято решение о выделении Украине в рамках новой программы stand-by кредита на сумму 15,15 млрд долл. на 2,5 года. В это же время Украина получила часть этого кредита в виде транша на сумму 1,89 млрд.долл. В декабре 2010г. было получено второй транш в размере около 1,5 млрд.долл. При этом, Украина должна была ограничить рост заработной платы госслужащим,

увеличить пенсионный возраст, повысить тарифы на жилищно-коммунальные услуги. Говоря о наиболее актуальных данных, следует отметить, что 30 апреля 2014г. совет директоров МВФ одобрил кредитную программу stand-by для Украины в \$17,01 млрд, рассчитанную на два года: в 2014 году - \$7,4 млрд, в 2015 году - \$7,1 млрд, в 2016 году - \$1,1 млрд. И уже 6 мая 2014г. Украина получила первый транш в размере 3,19 млрд.долл. Последующее финансирование экономики Украины будет рассматриваться 29 августа 2014г.

Сотрудничество страны с МВФ вызывает неоднозначную оценку как экономистов, так и политиков в Украине.

Рассматривая целесообразность использования кредитов МВФ в Украине вплоть до 2008г., можно обозначить позитивную в целом тенденцию: использование финансовых ресурсов МВФ поспособствовало макроэкономической стабилизации, формированию конкурентной рыночной среды, уменьшению дефицита платежного баланса. Но нужно учитывать тот факт, что за оказанную финансовую помощь МВФ выдвинуло очень много детальных условий, полное исполнение которых может привести к потере макроэкономической индивидуальности страны. Вместе с тем, они часто имели политическую окраску и не всегда соответствовали экономическим интересам нашего государства.

По мнению автора, кредиты МВФ создают скорее долгосрочную зависимость, чем оказывают помощь в краткосрочном периоде. Согласно Уставу МВФ кредиты Фонда должны иметь краткосрочный характер, однако большинство стран становятся постоянными «клиентами» Фонда в течение длительного периода.

При этом необходимо понимать, что в данный момент экономика Украины находится в состоянии рецессии, в том числе в связи с негативной военной ситуацией на востоке страны, и как следствие страна направляет колоссальные средства ежедневно на военные расходы. Падение ВВП Украины по итогам 2014 года может составить 6,5%. По мнению руководителя аналитического подразделения группы Инвестиционный Капитал Украина (ICU) Александра Вальчишена, дефицит государственного бюджета по итогам 2014г. составит около 100 млрд. долл., а соотношение дефицита госбюджета к ВВП без учета долгов компании Нефтегаз составит 6,4%. ICU также пересмотрел прогноз по инфляции потребительских цен с 12,1% до 17,3% на конец декабря этого года, а инфляции цен производителей - с 10,4% до 20,8% [1]. Курс национальной валюты, гривны, имеет стабильную тенденцию к девальвации. Принимая во внимание описанные тенденции в украинской экономике, кредит МВФ видится едва ли не единственным способом стабилизировать экономическую ситуацию в стране в сложившейся ситуации. Последний пакет финансирования, по данным МВФ, направлен на восстановление макроэкономической стабильности, укрепление экономического управления и прозрачности, а также на восстановление и устойчивый экономический рост при одновременной защите наиболее уязвимых слоев населения [2]. В первую очередь, по мнению автора, транши МВФ по программе stand-by, утвержденной в 2014г., дадут возможность стабилизировать ситуацию с национальной валютой, пополнить золотовалютные резервы страны, а также обеспечить платежеспособность страны на несколько лет.

Такие задачи можно назвать краткосрочными, которые необходимы на данный момент для стабилизации экономики Украины. МВФ берет активное участие и в долгосрочных проектах, цель которых — улучшение экономической ситуации в стране, такие проекты непосредственно влияют на экономическое развитие Украины. В конце апреля 2014г. была опубликована Программа экономической стабилизации и развития Украины, которая ставит своей задачей создание и упрочнение перспектив экономического развития государства в долгосрочном периоде. Данная программа включает 5 ключевых направлений:

- *Гибкость обменного курса.* Введен плавающий курс гривны, что является радикальным отходом от жесткости обменного курса, тенденции уменьшения валютных резервов, ограничений на международные операции с капиталом и высоких ожиданий девальвации, характерных в течение многих лет. Деятельность центрального банка теперь

будет сосредоточена на сдерживании инфляции, сначала с помощью целевых показателей денежной массы, а затем перейдя к режиму таргетирования инфляции.

- *Стабильность банков.* Центральный банк будет и далее предоставлять ликвидность платежеспособным банкам, одновременно обеспечивая надлежащую капитализацию банков. Для этого потребуются целый ряд мер по укреплению контроля со стороны органов регулирования и надзора, содействию урегулированию необслуживаемых кредитов и, по мере необходимости, рекапитализации банков после надлежащей диагностики их балансов.

- *Налогово-бюджетная политика.* Если бы не были приняты меры, совокупный дефицит государственного бюджета и энергетического коммунального хозяйства достиг бы невозможного для финансирования уровня 12 процентов ВВП. Поэтому требуются значительные усилия в налогово-бюджетной сфере, чтобы сформировать доверие к государственным финансам. При этом в условиях слабости экономики и влияния политических потрясений на государственные поступления проведение этих планируемых мер все равно приведет в 2014 году к *более высокому* совокупному дефициту, чем в предыдущем году, и дефицит будет уменьшаться лишь постепенно в последующие годы.

- *Энергетическая политика.* В сегодняшней тяжелой финансовой ситуации, в которой оказалось правительство, оно неспособно обеспечивать предоставление энергии населению по ценам, которые являются одними из самых низких на континенте. Предусматривается очень заметное повышение цен на отопление и газ — на 40-55 процентов в 2014 году и еще на 20-40 процентов в год в следующие три года. Однако поскольку увеличение цен происходит с низкого уровня, растянуто во времени и предусматривает положения о защите наиболее уязвимых 25–30 процентов населения, его влияние будет не настолько сильным, как можно заключить из общих цифр. В целом оно приведет к умеренному повышению расходов домашних хозяйств на отопление и газ с 3–7 процентов их бюджетов до 5–11 процентов и позволит уменьшить дефицит энергетического коммунального хозяйства лишь на 1 процент ВВП к 2016 году и добиться полного возмещения издержек только в 2018 году [5].

Если говорить о негативном влиянии МВФ на экономическое развитие Украины, то, с точки зрения автора, наибольшей проблемой становится вполне реальная потенциальная «зависимость» экономики Украины от финансовых ресурсов Фонда, рост государственного долга и преобразования проблемы его обслуживания в постоянную проблему заимствования. Поэтому критически важно в такой сложной ситуации для Украины максимально эффективно реализовать планы по экономическому развитию государства с помощью финансовой помощи МВФ, и при этом сохранить самостоятельность в вопросах реализации макроэкономической политики и экспортной специализации.

Выводы и результаты исследования. Международные кредиты играют огромную роль во внешнем финансировании украинской экономики. Кредиторами на таком рынке выступают международные финансовые организации - организации, учредителями которых являются несколько стран, которые предоставляют финансовые ресурсы странам на условиях, определенных их уставными документами. Сотрудничество с Международным Валютным Фондом является очень важным и актуальным для Украины в нынешних экономических условиях, поскольку финансовые ресурсы МВФ помогут стабилизировать экономическую ситуацию в стране, и в будущем потенциально могут дать позитивный толчок в плане экономического развития. При этом необходимо четко понимать, что потребление этих ресурсов влечет за собой пропорциональное увеличение государственного долга и относительную потерю макроэкономической независимости, поэтому необходимо разработать эффективную стратегию и программу использования траншей МВФ, схему их погашения после стабилизации экономики Украины.

Литература:

1. Аналитическое агентство «ЛИГА. Финансы», режим доступа: <http://finance.liga.net/economics/2014/8/4/news/39573.htm>
2. Аналитический Веб-сайт Southeast European Times, режим доступа: <http://ukraine.setimes.com/ru/articles/uwi/features/2014/05/12/feature-01>
3. Международная экономика: Учебник / В.Г. Герасимчук, С.В. Войтко. – К.: Знання, 2009. – 302 с.

4. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 576 с.
5. Официальный сайт Международного Валютного Фонда. – Реза Могадам: Стабилизация в Украине. – 30 апреля 2014г., режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2014/043014r.pdf>

Калашник Николай Владимирович

соискатель кафедры международной экономики

Черкасский государственный технологический университет, г. Черкассы

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ ИХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проанализировано изменение уровня дифференциации экономического развития регионов Украины под влиянием внешнеэкономических факторов. На протяжении периода 2000 – 2011 гг. произошло усиление межрегиональных отличий по уровням производства ВРП на душу населения и объемам привлеченных прямых иностранных инвестиций, усилились позиции некоторых регионов как чистых импортеров или экспортеров товаров. Исследовано взаимосвязности динамики внешней торговли накопления ПИИ и производства ВРП.

In article the change in the level of differentiation of the economically developed regions of Ukraine under the influence of external factors was analyzed. During the period 2000 - 2011 period inter-regional differences in the levels of GRP per capita and the volume of foreign direct investment are strengthened, the position of some regions as net importers or exporters of goods are strengthened. The relationship dynamics of foreign trade and FDI accumulation of GRP was investigated.

Асимметрии экономического развития свойственны любой экономической системе, не является исключением и Украина. Диспропорции в размещении различных отраслей хозяйства по территории страны в значительной степени связаны с особенностями исторического развития, это влияет на структуру и эффективность экономики Украины в целом. С начала трансформационных преобразований углубились различия экономического развития регионов. Так, в 1990 году соотношение максимального и минимального уровней ВРП на душу населения составил 1,59 [1]. В начале 2000-х годов разрыв в уровнях ВРП на душу населения вырос в 4,2 раза, а в 2011 году он составлял - 6 раз. В течение 2000 - 2011 годов по объемам производства ВРП на душу населения лидировал г. Киев, его показатель вырос в 9,12 раза. В то же время Черновицкая обл. характеризовалась низким уровнем данного показателя, для нее рост ВРП на душу населения за период составил - 6,4 раза. Именно различия в темпах экономического роста усилило асимметрии регионального развития.

Одной из особенностей экономики Украины является высокая степень ее открытости. Экономический рост национальной экономики, в том числе и экономик регионов, в значительной степени зависит от объемов их экспорта, что в свою очередь зависит от конъюнктуры мирового рынка. Начиная с 2000-х годов до мирового финансового кризиса международная торговля была основным двигателем экономического роста экономики Украины, впрочем, и значительное падение отечественной экономики после начала кризиса, прежде всего, было вызвано именно высокой зависимостью экономики Украины, и, соответственно, экономик ее регионов от внешних рынков. Впрочем, некоторые отечественные ученые утверждают о наличии положительного влияния интенсивности международной торговли на темпы экономического развития регионов Украины [2]. Существование влияния внешнеэкономической деятельности, а именно международной торговли и международного движения капитала, как основных ее проявлений, на экономическое развитие регионов дает возможность использования ПИИ и международной торговли как инструментов совершенствования экономической структуры регионов и преодоления диспропорций их развития.

В течение 2000 – 2011 гг. произошло определенное переформатирование экономики Украины. В группу регионов с самыми высокими темпами роста ВРП на душу населения, за период с 2000 до 2011г., вошли города Севастополь и Киев, Днепропетровская, Кировоградская, Киевская, Донецкая, Полтавская и Луганская области, чьи темпы роста были выше, чем среднеукраинские (6,97 раза). Другие регионы Украины

показали низкие темпы роста этого показателя, Черниговская, Ровенская, Сумская и Запорожская области характеризовались низкими темпами роста ВРП на душу населения (темпы роста составляли 70 - 80% от средних по Украине). Вследствие различных темпов роста ВРП на душу населения, в течение исследуемого периода, г. Севастополь поднялся в общем рейтинге на 14 позиций до 10 места, Кировоградская обл. на 9 позиций до 14 места, АРК на 5 позиций до 16 места. А Запорожская обл. потеряла 5 позиций и опустилась до 7 места, Сумская и Черниговская области потеряли по 6 позиций и заняли соответственно 15 и 18 места, Ровенская обл. потеряла 8 позиций и заняла 24 место. Наибольший ВРП на душу населения в 2011 г. как и в 2000 г. был в г. Киеве, самый низкий в Черновицкой обл.

По темпам роста объемов ПИИ, в течение исследуемого периода абсолютным лидером стала Днепропетровская обл. - 37-кратный прирост. Ниже чем в Днепропетровской обл. но выше, чем в среднем по Украине темпами (рост почти в 13 раз), прирост ПИИ произошел в Луганской, Харьковской, Ивано-Франковской областях и г. Киев. По темпам прироста объемов привлеченных регионами ПИИ наблюдается значительная дифференциация, так, например, в Тернопольской, Черкасской и Черниговской областях прирост ПИИ с 2000 до 2011 составлял, соответственно, 2,9, 2,7 и 1,96 раза. По абсолютным объемам привлеченных ПИИ лидировал г. Киев, а наименее привлекательными для иностранного капитала по состоянию на 2011 год оказались Черновицкая и Тернопольская области. В течение исследуемого периода произошло определенное переформатирование региональной структуры размещения ПИИ, так Луганская и Харьковская области значительно улучшили свои позиции в общем рейтинге, поднявшись на 10 и 7 позиций, соответственно, до 10 и 3 места. Больше всего в рейтинге потеряла Черниговская обл. опустившись до 24 места.

Значительными объемами чистого экспорта на протяжении исследуемого периода отличались Донецкая, Луганская, Полтавская, Днепропетровская и Запорожская области. Зато м. Киев, Киевская, Львовская и Одесская отмечались наибольшим дефицитом во внешней торговле. Некоторые регионы Украины претерпели качественные изменения и превратились из нетто-импортеров в нетто-экспортеров (г. Севастополь) и наоборот (Одесская, Закарпатская, Хмельницкая, Ивано-Франковская, Тернопольская, Черновицкая области и АР Крым).

Таблица 1

Динамика межрегиональных различий по величинам ПИИ, ВРП на душу населения и чистого экспорта

Показатель		Дисперсия доли привлеченных регионом ПИИ от общего объема размещенных в Украине ПИИ	Дисперсия доли чистого экспорта региона в ЗТО Украины	Дисперсия величины ВРП на душу населения деленной на величину ВВП Украины на душу населения
Рассчитано на основе данных всех регионов Украины	2000	41,87	4,13	1125,85
	2011	94,12	6,84	2146,35
	Прирост, разы	2,25	1,65	1,91
Рассчитано на основе данных всех регионов Украины, за исключением г. Киева и Днепропетровской обл.	2000	5,84	3,68	471,4
	2011	2,33	3,58	509,46
	Прирост, разы	0,4	0,97	1,08

* Рассчитано по данным [3]

Усиление региональных различий, которые произошли в течение 2000 - 2011 гг. обусловлены, главным образом, увеличением доли г. Киева и Днепропетровской обл. как реципиентов ПИИ. Значительным ростом величины отрицательного сальдо внешней торговли г. Киев и приростом его ВРП в расчете на душу населения. Если, не учитывать данные по г. Киеву и Днепропетровской обл., то дисперсия показателей регионального развития будет в разы ниже, а тенденции к усилению межрегиональных различий гораздо слабее (по величине дисперсии доли привлеченных регионом ПИИ от общего

объема размещенных в Украине ПИИ и величине дисперсии доли чистого экспорта региона в ЗТО Украины в 2011 по сравнению с 2000 г. зафиксировано, даже, уменьшение межрегиональных различий (табл. 1).

Как указано выше, для регионов с большим объемом накопленных ПИИ присущ высокий уровень ВРП на душу населения и ниже объем чистого экспорта.

В разрезе отдельных регионов выделяются разнохарактерные зависимости указанных величин (табл.2). Для первой группы регионов: Кировоградская, Донецкая, Луганская, Николаевская, Запорожская, Полтавская, Днепропетровская, Винницкая области и г. Севастополь в течении 2000 - 2011 гг.. существовала тесная положительная корреляционная связь между ВРП на душу населения, объемами чистого экспорта и ПИИ (r^2 более 0,7). Для Сумской, Херсонской, Черкасской и Ровенской областей указанный связь также был положительный, но слабее (r^2 менее 0,6). Во второй группе регионов для Киевской, Одесской, Львовской, Закарпатской, Тернопольской, Хмельницкой областей и г. Киева существует тесная положительная связь между объемами ВРП на душу населения и ПИИ (r^2 более 0,75) и тесная отрицательная связь между объемами ВРП на душу населения и чистого экспорта (r^2 меньше - 0,82). ВРП на душу населения Волынской, Харьковской и Ивано-Франковской, Черновицкой, Черниговской, Житомирской областей и АРК имеет тесную положительную корреляцию с ПИИ и слабую отрицательную корреляцию с величиной чистого экспорта (r^2 от - 0,6 до - 0,1). Данные различия коэффициентов корреляции для разных регионов свидетельствуют о наличии различных механизмов или эффективности воздействия прямых иностранных инвестиций и международной торговли на производство ВРП.

По усредненным данным 2008-2011 гг., Кировоградская, Донецкая, Луганская, Николаевская, Запорожская, Полтавская, Днепропетровская, Винницкая области и г. Севастополь - это регионы с положительным сальдо внешней торговли. А Донецкая, Луганская, Николаевская, Запорожская, Полтавская, Днепропетровская и Сумская области имеют еще и ярко выраженную экспортную специализацию, отношение объемов экспорта в ВРП составляет от 33 до 75%. Все указанные регионы (I группа) характеризуются положительным связью объемов ВРП на одного человека, чистого экспорта и ПИИ. Все регионы II группы, кроме Житомирской обл., по усредненным данным 2008-2011 гг. характеризовались негативным внешнеторговым сальдо. Для Волынской, Закарпатской, Львовской, Одесской, Киевской областей и г. Киева, объемы импорта превышают 40% ВРП. Для регионов II группы прослеживается тесная положительная связь между ростом ВРП на душу населения и ростом дефицита внешней торговли. То есть, можем предположить, что в отличие от регионов I группы, где рост объемов чистого экспорта способствует росту ВРП, в регионах II группы, где прирост ВРП обеспечивается, в основном, иными, чем экспорт факторами увеличения ВРП на душу населения, способствует увеличению отрицательного внешнеторгового сальдо.

Асимметричный характер экономического развития регионов Украины обусловлен различным уровнем ресурсной обеспеченности, развития производственно-промышленного потенциала, различиями в институциональном и инфраструктурном обеспечении внешнеэкономической деятельности, разной результативностью использования собственной ресурсной базы и реализацией своих сравнительных преимуществ, эффективностью развития экспортного потенциала и уровнем инвестиционной привлекательности. Для преодоления асимметрий развития регионов целесообразно использование как внутренних, так и внешних факторов. Так, вместе с производственной реструктуризацией и диверсификацией производства регионов, активизацией инновационной деятельности предприятий, эффективным использованием регионами своих естественных преимуществ (таких как наличие плодородных почв, рекреационных ресурсов, выгодного географического размещения) и приобретенных преимуществ (высокий человеческий потенциал, развитая транспортная инфраструктура, наличие мощной промышленной базы и др.) преимуществ необходимо, также, проведение региональной политики направленной на привлечение иностранных инвестиций, выявление перспективных экспортных позиций и стимулирования их выпуска и экспорта, расширение внешнеторговых связей предприятий, а также применения других мер

направленных на рост внешнеэкономической активности регионов и развитие их экспортного потенциала.

Таблица 2

Взаимозависимости объемов ВРП на одного человека, чистого экспорта и ПИИ

Регион / Показатель		Коэффициент корреляции ВРП на душу населения и ПИИ	Коэффициент корреляции ВРП на душу населения и чистого экспорта	Коэффициент корреляции ПИИ и чистого экспорта
I группа	Кировоградская обл.	0,88	0,94	0,74
	Донецкая обл.	0,79	0,93	0,95
	Луганская обл.	0,72	0,90	0,51
	Николаевская обл.	0,91	0,89	0,95
	Запорожская обл.	0,86	0,88	0,97
	г. Севастополь	0,95	0,79	0,85
	Полтавская обл.	0,94	0,78	0,77
	Днепропетровская обл.	0,90	0,69	0,32
	Сумская обл.	0,68	0,59	0,26
	Винницкая обл.	0,88	0,42	0,75
	Херсонская обл.	0,93	0,26	0,53
	Черкасская обл.	0,69	0,22	0,74
	Ровенская обл.	0,84	0,03	0,23
	II группа	Житомирская обл.	0,89	-0,10
Черниговская обл.		0,87	-0,13	0,05
АРК		0,83	-0,27	-0,59
Черновицкая обл.		0,90	-0,39	-0,11
Ивано-Франковская обл.		0,81	-0,52	-0,61
Харьковская обл.		0,78	-0,56	-0,01
Волынская обл.		0,80	-0,61	-0,28
Хмельницкая обл.		0,75	-0,82	-0,56
Тернопольская обл.		0,89	-0,83	-0,64
Закарпатская обл.		0,90	-0,84	-0,53
г. Киев		0,83	-0,87	-0,53
Львовская обл.		0,86	-0,94	-0,83
Одесская обл.		0,91	-0,97	-0,83
Киевская обл.		0,92	-0,97	-0,80

Примечание: при расчете использованы данные за 2000, 2005, 2008 - 2011 года;

* Рассчитано по данным [3]

Литература:

1. Кухарская Н.А. Факторы развития регионов Украины в процессе трансформации экономики страны / Н.А. Кухарская // Економіка промисловості. – 2010. – № 2 (29). – С. 19-27.
2. Сторонянська І.З. Процеси конвергенції / дивергенції соціально-економічного розвитку регіонів України: підходи до оцінки / І.З. Сторонянська // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 73-84
3. Статистичний збірник "Регіони України" / Держ. ком. статистики України; [за ред. Осауленка О. Г.]. - Київ: Держкомстат України. - 2013: [у 2 ч.], Ч. 2. - 2013. - с. 16-24.

Кальницкая Марина Александровна

аспирант

Харьковский институт финансов УДУФМТ, г. Харьков

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Определено содержание организационной культуры и ее элементов, а также их взаимосвязь. Проведен комплексный обзор теорий, предлагаемых в современной литературе по менеджменту, о влиянии организационной культуры на эффективность деятельности предприятия. Сделано заключение, что организационная культура как особенный, уникальный ресурс каждого отдельного предприятия может обеспечить положительный имидж компании в долгосрочной перспективе и привести ее успешному и эффективному существованию.

The essence of the organizational culture and its elements is defined. The theories of the influence of organizational culture to efficiency of the company were allocated. Was made a conclusion that organization culture as a unique company's resource can provide a positive image and lead to effective functioning.

Мировые тенденции развития теории менеджмента явно указывают на факт формирования повышенного внимания к организационной культуре как объекту управленческой деятельности.

Эффективное управление современной организацией представляет собой большую проблему, как в практическом, так и в теоретическом плане. Эффективная система управления была предложена более ста лет назад Максом Вебером в теории об идеальной бюрократии, но так называемый «человеческий фактор» не дает возможности ее эффективного практического использования. Формальные правила остаются на бумаге, а организация живет своей собственной жизнью, по своим собственным законам. Над причинами такого положения, а также над путями выхода из него работали и работают философы, психологи, кибернетики, социологи, экономисты, управленцы, и к настоящему времени они достаточно полно его осветили. Однако эти положения пока недостаточно используются в управлении организациями [3].

Целью данного исследования является комплексный обзор предложенных путей решения проблемы эффективности управления и процесса формирования сильной организационной культуры, как фактора, оказывающего непосредственное влияние на организационную эффективность.

В настоящее время интерес к изучению взаимосвязи между организационной культурой и эффективностью деятельности предприятия возрастает. Значительное число публикаций посвящено стратегическим аспектам развития организации, в них культура рассматривается как конкурентное преимущество компании.

Вопрос о взаимосвязи организационной культуры и эффективности деятельности предприятия кроме классиков Э. Шейна, Р. Гелегера, К. Левина, В. Сате, Т. Питерса и Р. Уотермана также исследовали А. Петтигрю, А. Бала, А. Воронкова, Л. Савченко, А. Павлова, М. Дмитренко и другие.

Для изучения вопроса о взаимосвязи организационной культуры и эффективности, прежде всего, необходимо определить понятия культуры в целом, организационной культуры, а также основополагающих ее принципов.

Термин «культура» возник от латинского «culture», что означало воспитание, образование, развитие. Представители разных стран и культурных обществ, трактовали культуру по-разному. Немецкие ученые считали, что культура – это переход человека от животного состояния к общественному укладу, другие же считали, что культура объединяет людей, выступает стимулом развития. К. Маркс в конце XIX в. расширил понятие культуры, включив в него не только материальные, но и духовные составляющие. Материальная культура – это физические объекты, созданные человеческими руками (артефакты). Духовная культура – это нормы, правила, образцы поведения, законы, ценности, церемонии, ритуалы, символы, мифы и традиции. Духовная культура является основой организационной культуры, инструментом регулирования поступков, действий и поведения людей в любой социальной структуре общества.

Культура организации занимает центральное место теории и практике менеджмента, но ее понятие до сих пор трактуется по-разному и ее суть остается противоречивой. В современной литературе встречается множество определений понятия организационная культура. В табл. 1 приведены некоторые определения данного понятия, предложенные известными теоретиками и практиками в области управления.

Таблица 1

Сущность понятия «организационная культура»

Автор	Определение организационной культуры
Э. Шейн [5]	Совокупность базовых правил, которые были созданы, открыты или изобретены представителями определенной группы по мере того, как эта группа училась решать проблемы, связанные с адаптацией к внешней среде, внутренней интеграции, которые имели определенный результат и существуют достаточно долго, чтобы иметь свою убедительность.
Э. Джекс [1]	Способ мышления и способ действия, который вошел в привычку и стал традицией, который в определенной степени разделяет большинство работников предприятия, который должен быть усвоен и хотя бы частично принят новыми сотрудниками, для того чтобы они стали «своими».
Д. Элдридж, А. Кромби [6]	Уникальная система норм, ценностей, верований и способов вести себя, которая характеризует то, как люди и группы людей объединяются для того, чтобы сделать что-нибудь.
В. Оучи [7]	Символы, церемонии и мифы, которые сообщают членам организации важные представления о ценностях и убеждениях.

Большинство авторов соглашается с тем, что организационная культура представляет собой определенную совокупность правил, которые чаще всего не поддаются твердой формулировке, но беспартийно принимаются и разделяются большинством членов коллектива организации или определенной группы людей.

Таким образом, отметим, что организационная культура представляет собой модель ключевых ценностей, верований, убеждений и норм, общих для всех членов организации, которые передаются новым сотрудникам как истинные и единственно правильные.

Организационная культура каждого предприятия формируется из набора отдельных элементов, связанных между собой, и воплощается в ее содержании. Другими словами, организационная культура изучается через познание ее основных элементов и структуры.

К элементам организационной культуры относят общие для сотрудников компании ценности и нормы, которые выражаются в виде артефактов, символов, легенд, девизов, героев и церемоний. Взаимосвязь элементов организационной культуры отображена на рис. 1.

Организационная культура оказывает существенное влияние на показатели деятельности и эффективность организации в целом. Такая зависимость эффективности организации от ее культуры является следствием того факта, что даже при изменении стратегии организации базовые ценности остаются относительно постоянными и организация быстро возвращается в status quo.

В. Сате разработал модель влияния организационной культуры на эффективность [8], в рамках которой рассматривается влияние культуры на семь основных организационных процессов: кооперация между индивидами и частями организации; принятие решений; контроль; коммуникации; преданность организации; восприятие организационной среды; оправдание своего поведения.

Сильная организационная культура способствует усовершенствованию функционирования предложенных организационных процессов, что приведет к повышению эффективности и продуктивности деятельности организации.

Т. Питерс и Р. Уотерман в своем известном бестселлере «В поисках успешного управления» определили связь между культурой и успехом организации, проанализировав деятельность успешных американских компаний. Ими было выделено ряд верований и ценностей организаций, которые привели их к успеху и эффективной деятельности. Среди них такие: вера в действия; связь с потребителем; поощрение предприимчивости и автономии; определение людей как главного источника производительности и эффективности; знание того, чем управляешь; не заниматься тем, чего не знаешь; простая

структура и немногочисленный штат управления; одновременное сочетание гибкости и жесткости в организации [4].

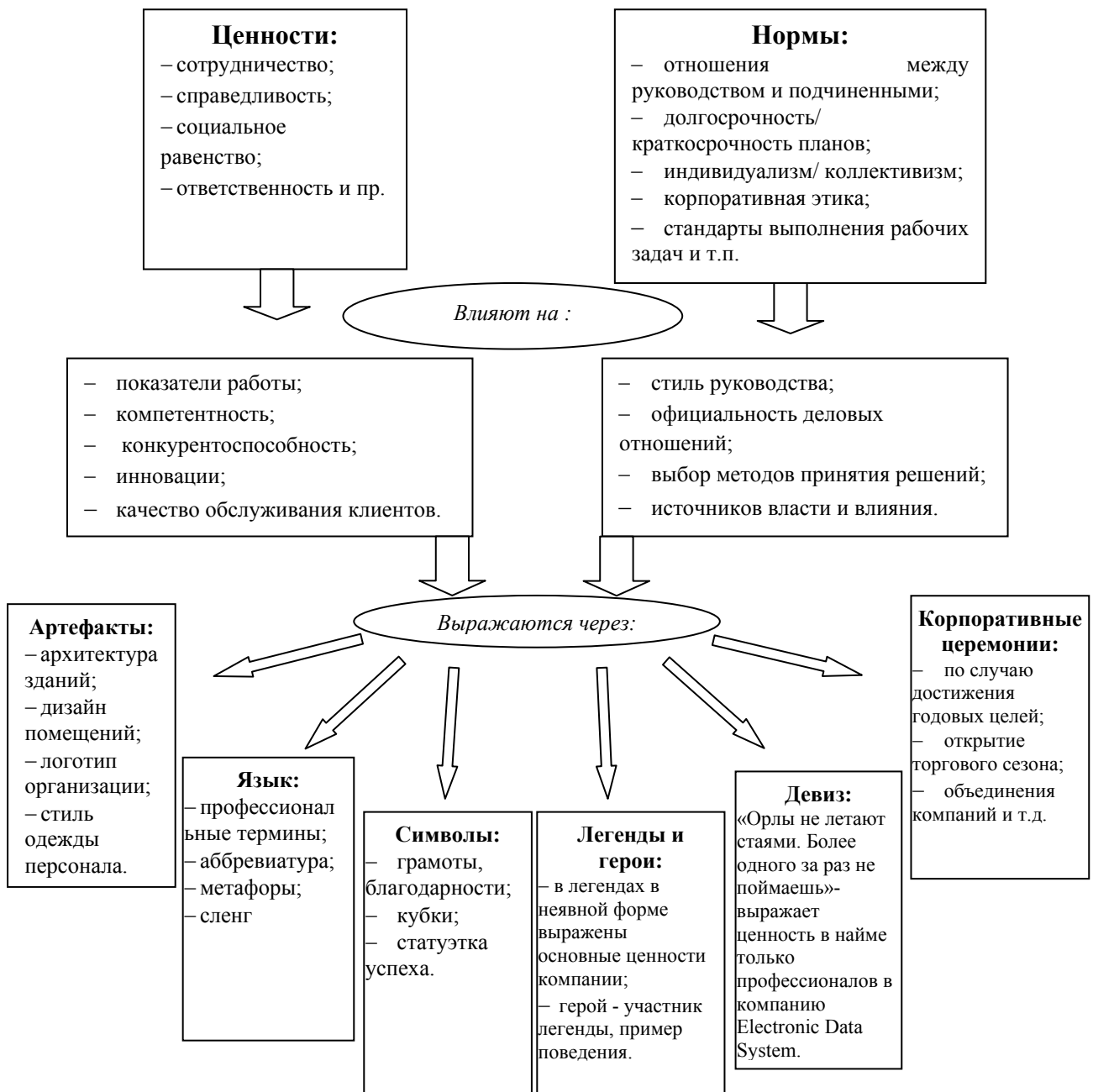


Рис. 1. Взаимосвязь и сущность элементов организационной культуры

Развитие в организации культуры, поощряющей ценности и верования, предложенные в модели Питерса-Утермана, приведет к повышению эффективности.

Наиболее лаконично связь между организационной культурой и результатами деятельности организации приведена в модели американского социолога Т. Парсонса. Модель разработана на основе спецификации определенных функций, которые любая организация, как открытая социально-экономическая система, должна выполнять, чтобы выжить и добиться успеха. Аббревиатура названий предложенных функций на английском языке дала имя модели – AGIL: адаптация (adaptation), достижение целей (goals achievement), интеграция (integration), легитимность (legitimacy) [2]. Если верования и ценности, которые разделяются всеми членами организации и лежат в основе организационной культуры, помогают ей адаптироваться, достигать целей, объединяться и доказывать свою полезность людям и другим организациям, то очевидно, такая культура будет влиять на организацию в направлении успеха.

В результате, можно подвести итог, что организационная культура, как ценный и уникальный ресурс предприятия может обеспечить благоприятный имидж компании в

долгосрочной перспективе, повлиять на повышение эффективности деятельности и увеличение прибыли. Следовательно, формирование и развитие организационной культуры является прерогативой для руководителей предприятий для объединения коллектива вокруг «успехоформирующих» ценностей и верований, что приведет к эффективному функционированию.

Литература:

1. [Блэклок Д.](#) Технология командной игры. Руководство для лидера. / [Д. Блэклок](#), [Е. Джекс](#). – М.: ИД Гребенникова, 2008. – 232 с.
2. Виханский О.С. Менеджмент: Учебник. / О.С. Виханский, А. И. Наумов. Учебник – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2003. – 528 с.
3. Жемчугов А.М. Проблемы экономики и менеджмента. [электронный ресурс] / А. М. Жемчугов, к.т.н. М. К. Жемчугов. – №10. – 2012. <http://corpssystem.ru/Articles/Human/Organizational-Culture.aspx>
4. Питерс Т. В поисках эффективного управления. Опыт лучших компаний. / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986. – 360 с.
5. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн; пер. с англ. Под ред. Т. Ю. Ковалевой. - 3-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 336 с.
6. Eldridge J., Crombie A. A sociology of organization. - London: Allen&Unwin, 1974.
7. Ouchi W. Theory "Z": How American business can meet the Japanese challenge. - Reading, MA: Addison-Wesley, 1981.
8. Sathe V. Culture and related corporate realities. - Richard D. Irvin, Inc., 1985.

Мохсен Камали Мохаммадреза

аспирант кафедры международного менеджмента

Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В научной статье проведено исследование инвестиционной активности и финансового состояния организаций строительного комплекса Республики Беларусь. В целях эффективного управления затратами и прибылью строительных организаций предложены использовать метод учёта сумм покрытия и ABC метод.

In a scientific article was conducted a research of investment activity and financial situation of the building complex in the Republic of Belarus. In order to effectively manage the costs and profits of construction companies were suggested to use the method of accounting amounts covering and ABC method.

Строительный комплекс республики Беларусь является одним из ведущих отраслей национальной экономики республики, обеспечивает её устойчивость и социальную направленность, способствует развитию производственного потенциала страны, реализацию важнейших социальных и экономических проектов.

Таблица 1

Динамика структуры валового внутреннего продукта Республики Беларусь по видам экономической деятельности за 2005-2012 годы (в процентах к итогу)

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой внутренний продукт, в том числе в отраслях:	100	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	31,1	28,1	27,1	28,0	28,0	27,2	31,7	31,7
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	8,4	8,5	8,0	7,4	8,3	9,2	8,6	8,4
Строительство	6,7	8,0	8,5	9,3	9,1	9,6	6,8	6,9
Прочие виды экономической деятельности	53,8	55,4	56,4	55,3	54,6	54	52,9	53,0

Примечание – Источник: Собственная разработка

Переход к рыночным условиям хозяйствования, обязательному проведению

подрядных торгов на строительство объектов недвижимости, рост требований заказчиков к качеству строительства побуждают строительные организации совершенствовать подходы к управлению затратами, повышать конкурентоспособность и эффективность строительной отрасли.

Таблица 2

Объём подрядных работ по республике, областям и городу Минску за 2005-2012 годы,
млрд. руб.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь (в факт. действ. ценах)	7459,4	9949,0	12779,7	18725,5	21083,0	26412,6	39841,9	68729,9
Республика Беларусь (в сопоставимых ценах)	23987,7	29588,1	32679,7	41747,3	41050,8	45271,2	39841,9	36415,4
Темп роста объёма работ	-	1,2	1,1	1,3	1,0	1,1	0,9	0,91
Области:								
Брестская (в факт. действ. ценах)	818,3	1091,3	1401,9	2276,7	2825,8	3809,8	5070,1	7710,1
Брестская (в сопоставимых ценах)	2631,5	3245,5	3584,9	5075,8	5502,1	6530,0	5070,1	4157,5
Витебская (в факт. действ. ценах)	767,4	1023,6	1314,8	1971,8	2091,7	2543,6	3278,6	5240,0
Витебская (в сопоставимых ценах)	2467,8	3044,2	3362,2	4396,0	4072,8	4359,7	3278,6	2849,1
Гомельская (в факт. действ. ценах)	1056,9	1409,6	1810,7	2533,9	2930,8	3806,4	5378,6	8442,9
Гомельская (в сопоставимых ценах)	3398,7	4192,1	4630,3	5649,2	5706,8	6524,2	5348,6	4469,6
Гродненская (в факт. действ. ценах)	806,6	1075,9	1382,0	2157,1	2376,4	2877,1	4489,8	7659,1
Гродненская (в сопоставимых ценах)	2593,8	3199,7	3534,0	4809,1	4627,1	4931,3	4489,8	4000,4
г. Минск (в факт. действ. ценах)	2359,5	3147,0	4024,4	5575,0	6292,5	7533,7	12666,7	23340,8
г. Минск (в сопоставимых ценах)	7587,6	9359,1	10291,0	12429,1	12252,2	12912,8	12666,7	12489,3
Минская (в факт. действ. ценах)	975,1	1300,6	1670,5	2609,2	2745,8	3480,8	5701,5	10729,0
Минская (в сопоставимых ценах)	3135,7	3868,0	4271,7	5817,7	5346,4	5966,1	5701,5	5519,0
Могилёвская (в факт. действ. ценах)	675,6	901,0	1157,4	1601,8	1820,0	2361,2	3256,6	5615,0
Могилёвская (в сопоставимых ценах)	2172,6	2679,6	2959,7	3571,1	3543,7	4047,1	3256,6	2856,0

Примечание – Источник: [статистический ежегодник 2013, Национальный статистический комитет Республики Беларусь]

В Республике Беларусь строительный комплекс один из наиболее динамично развивающихся секторов экономики. Динамика структуры валового внутреннего продукта Республики Беларусь представлена в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что удельный вес строительной отрасли в структуре ВВП имеет положительную динамику до 2010 г. В 2011-2012 годах отмечено небольшое снижение её доли в структуре ВВП до 6,8-6,9%, однако при этом имеется значительный рост объёмов строительно-монтажных и ремонтно-строительных работ (табл. 2).

Согласно данным табл. 2 темпы роста объёма подрядных работ по Республике Беларусь, рассчитанные в сопоставимых ценах, имели положительную тенденцию до 2010 г. Затем наблюдается их снижение до уровня 90 % в 2011 и 2012 гг. Такая же динамика объёма подрядных работ характерна для областей республики.

Анализ динамики объёмов ввода жилья по стране представлен в табл. 3.

Таблица 3

Ввод жилья по стране за 2005-2012 годы

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ввод в эксплуатацию жилых домов, тыс. м ² общей площади в том числе	3785,5	4087,5	4660,7	5082,9	5710,5	6629,9	5480,1	4486,8
В сельских населённых пунктах	1236,4	1379,3	1490,2	1456,2	1423,4	1589,6	1284,4	964,7
Число, построенных квартир, тыс.	43,3	45,6	53,1	59,8	69,6	84,7	69,8	52,2

Примечание – Источник [статистический ежегодник 2013, Национальный статистический комитет Республики Беларусь]

Из табл. 3 видно, что темп роста ввода в действие жилых домов по республике в 2010г. по отношению к 2009г. составил 116,1%, было в 2010г. введено в эксплуатацию 6,6 млн. м² жилых домов, этот показатель самый высокий за все годы суверенной республики. Однако в 2011 и 2012гг. под влиянием финансового кризиса темп роста жилья снизился.

Таблица 4

Финансовая деятельность организаций строительства за 2000-2011 годы

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Чистая прибыль (в факт. действ. ценах), млрд. руб.	375,9	493,0	523,1	864,1	1178,9	1399,9	1473,7
Чистая прибыль (в сопоставимых ценах), млрд.руб.	406,5	573,4	600,0	989,4	1339,2	2399,4	1473,7
Число убыточных организаций, всего	31	112	108	62	1233	1230	1590
В процентах от общего числа	2,1	6,8	6,3	3,7	18,1	16,3	19,2
Сумма убытка убыточных организаций (в факт. действ. ценах), млрд. руб.	2,9	24,0	36,9	27,9	116,8	137,0	508,5
Сумма убытка убыточных организаций (в сопоставимых ценах), млрд. руб.	3,1	27,9	42,3	31,9	132,7	234,8	508,5

Примечание – Источник: собственная разработка. Данные приведены сопоставимый вид с использованием индекса цен производителей промышленной продукции, выраженного в процентах к предыдущему году (2005 г. – 112,1; 2006 г. – 108,3; 2007 г. – 116,3; 2008 г. – 114,7; 2009 г. – 114,5; 2010 г. – 113,6; 2011г.-171,4).

Несмотря на указанные выше положительные изменения в развитии строительной

отрасли до 2010г., многие строительные организации имеют неустойчивое финансовое положение, нередко случаи убыточности строительных организаций. Динамика числа убыточных организаций, а также суммы их убытков представлены в табл. 4.

Анализ числа убыточных организаций строительства за 2000-2011 гг., представленный в табл. 4, показывает, что максимальное число убыточных организаций, равное 1590 организациям за анализируемый период, имело место в 2011 г.

Сумма убытка убыточных организаций, рассчитанная в сопоставимых ценах, имела устойчивую тенденцию к росту с 3,1 млрд. руб. в 2005 г. до 508,5 млрд. руб. в 2011 г., что отрицательно характеризует деятельность строительных организаций. Следует обратить внимание на удельный вес убыточных организаций строительства в общем их количестве и разрезе областей и республики в целом (табл. 5).

Таблица 5

Удельный вес убыточных организаций строительства за 2005-2011 годы

Показатель, в процентах	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Беларусь, в том числе области:	2,1	6,8	6,3	3,7	18,1	16,3	19,2
Брестская	5,5	8,3	7,2	3,7	14,6	10,7	20,4
Витебская	1,5	8,0	5,8	2,5	11,5	11,3	17,1
Гомельская	0,6	7,7	8,9	5,0	17,2	13,0	16,1
Гродненская	2,8	7,7	3,0	2,8	16,1	11,8	10,9
Г. Минск	2,1	4,3	4,6	3,8	24,3	23,0	24,5
Минская	1,3	8,4	7,9	4,2	15,9	15,9	16,8
Могилёвская	1,2	6,1	8,0	12,5	12,5	13,1	16,6

Примечание – Собственная разработка

Из табл. 5 видно, что динамика удельного веса убыточных строительных организаций как по Республике Беларусь, так и по всем её областям имеет нарастающую тенденцию за исследуемый период. Так, по республике удельный вес убыточных организаций вырос с 2,1% в 2005 г. до 19,2% в 2011 г. Наибольший удельный вес убыточных организаций строительства в 2011 г. имели г. Минск (24,5%) и Брестская область (20,4%).

Таблица 6

Структура затрат на производство продукции (работ, услуг) в организациях строительства за 2005-2012 годы (по фактической стоимости; в процентах к итогу)

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Затраты на производство подрядных работ по элементам в строительных организациях, в процентах от общего объёма затрат:	100	100	100	100	100	100	100	100
Материальные затраты	58,0	56,6	57,7	58,0	57,7	59,2	63,1	60,6
Затраты на оплату труда	23,4	23,7	23,1	23,0	23,7	22,6	20,9	22,6
Начисления на социальные нужды	8,8	8,9	8,5	8,5	8,4	8,0	7,3	7,7
Амортизация основных средств нематериальных активов	2,6	2,4	2,5	2,5	2,7	3,2	2,8	3,7
Прочие затраты	7,2	8,4	8,2	8,0	7,5	6,7	5,9	5,4

Источник [статистический ежегодник 2013, Национальный статистический комитет Республики Беларусь]

Высокими остаются затраты на производство строительной продукции. Структура затрат на производство продукции (работ, услуг) в организациях строительства за 2005-2011 годы представлена в табл. 6, где наибольший удельный вес занимают материальные затраты, находящиеся на уровне 60% в течение всего анализируемого периода, затраты на оплату труда основных рабочих колеблются в пределах 23-24% в течение исследуемого периода времени.

Большинство строительных организаций имеют просроченную дебиторскую и просроченную кредиторскую задолженности (табл. 7).

Таблица 7

Состояние расчётов организаций строительства за 2005-2011 годы

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Просроченная дебиторская задолженность (в факт. действ. ценах), млрд. руб.	39,0	236,2	289,0	345,0	710,0	642,7	1054,2
Просроченная дебиторская задолженность (в сопоставимых ценах), млрд. руб.	125,4	702,5	739,0	769,2	1382,4	1101,6	1054,2
Удельный вес просроченной дебиторской задолженности к общей сумме дебиторской задолженности, %	17,2	18,5	16,6	16,2	17,8	12,9	12,5
Просроченная кредиторская задолженность (в факт. действ. ценах), млрд. руб.	31,8	187,6	220,0	272,7	548,4	586,6	1141,8
Просроченная кредиторская задолженность (в сопоставимых ценах), млрд. руб.	102,3	557,9	562,6	608,0	1067,8	1005,4	1141,8

Источник: собственная разработка. Данные приведены в сопоставимый вид с использованием индекса цен производителей промышленной продукции, выраженного в процентах к предыдущему году (2005 г. – 112,1; 2006 г. – 108,3; 2007 г. – 116,3; 2008 г. – 114,7; 2009 г. – 114,5; 2010 г. – 113,6; 2011 г. – 117,4).

Данные табл. 7 показывают, что суммы просроченной дебиторской задолженности, рассчитанной в сопоставимых ценах, с 2005 по 2011 г. увеличились в 8,4 раза, просроченной кредиторской задолженности – в 11,2 раза соответственно. Темп роста просроченной кредиторской задолженности в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 113,6%. Рост как просроченной дебиторской, так и просроченной кредиторской задолженностей отрицательно сказывается на финансовом состоянии строительных организаций.

Деятельность строительных организаций в целом характеризуется низкими показателями рентабельности строительной продукции (табл. 8).

Таблица 8

Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг организаций строительства (в процентах)

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Беларусь, в том числе области:	10,6	11,0	9,7	11,7	7,8	7,2	5,5
Брестская	8,0	8,9	7,4	8,8	7,1	6,3	4,0
Витебская	8,3	7,7	7,5	8,8	7,9	5,9	4,1
Гомельская	7,7	8,0	6,8	9,1	8,0	7,5	5,8
Гродненская	10,7	11,4	12,2	14,3	9,9	8,4	6,6
Г. Минск	13,8	14,8	13,0	14,8	7,9	7,5	6,2
Минская	10,5	11,5	7,6	10,7	6,9	7,1	5,9
Могилёвская	7,7	8,3	8,1	9,5	6,7	6,9	3,8

Источник: собственная разработка

Из табл. 8 видно, что рентабельность реализованной продукции, работ, услуг организаций строительства начиная с 2006г. имела тенденцию к снижению с 11,0 до 5,5% в 2011г. Наиболее высокие показатели рентабельности отмечены в городе Минске в 2008г. – 14,8%. Рентабельность реализованной продукции в других областях находится на невысоком уровне.

На основании вышеизложенного становится очевидным, что в условиях социально-ориентированной рыночной экономики строительство приобретает особую практическую значимость. Строительные предприятия, как свидетельствует проведённый анализ, являются основными аккумуляторами инвестиционных ресурсов страны. Практически вся их деятельность – инвестиционная. Немаловажную роль для предприятия-инвестора играют перспективы развития и привлекательность отрасли, предоставляющая ему определённые конкурентные преимущества, в том числе по уровню зарабатываемой прибыли и, естественно, рентабельности строительных работ. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности представлена в табл. 9.

Таблица 9

Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности
(в процентах к итогу)

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал – всего, из них	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	31,7	27,4	28,0	28,0	30,3	29,5	41,0
Строительство	3,0	3,4	3,7	4,3	3,7	4,1	2,2
прочие	51,8	53,8	51,3	50,4	49	66,4	56,8

Источник: собственная разработка

Данные табл. 9 свидетельствуют о том, что строительная отрасль занимает незначительный удельный вес в структуре инвестиций на уровне 3-4%, при этом её доля в 2011 г. снизилась до 2,2%.

Активность инвестиционной деятельности предприятий определяется, прежде всего, стабильностью их финансового состояния, эффективностью использования имеющихся производственных, технологических, материальных и трудовых ресурсов, а также наличием собственных источников финансирования, в качестве которых в большинстве случаев выступает прибыль строительной организации.

Выводы:

Таким образом, анализ инвестиционной активности и финансового состояния деятельности строительных организаций за 2005-2012 гг. позволил сделать вывод о том, что преимущества свободного предпринимательства на рынке подрядных работ не были в полной мере реализованы: высокий уровень дебиторской задолженности, недостаток денежных поступлений для финансирования текущей деятельности, неустойчивое финансовое состояние, в том числе низкая и неудовлетворительная рентабельность, являются характерными признаками экономики большинства строительных организаций.

Несмотря на наличие объективных факторов, во многом определяющих такое финансовое положение строительных организаций, существует и целый ряд субъективных факторов. К ним в первую очередь необходимо отнести недооценку возможностей инструментария организации, планирования и управления затратами и прибылью в условиях рыночных отношений [7].

Представляется, что одной из причин сложившейся ситуации является отсутствие у руководства и менеджеров различного уровня эффективных аналитических инструментов и методического обеспечения процесса управления затратами и прибылью, на базе которых возможно принятие эффективных управленческих решений. В этой связи нами рассмотрена существующая практика принятия управленческих решений строительными организациями в процессе управления их затратами и прибылью и выявлены недостатки [8].

В результате проведённого исследования нами предлагается следующее: в целях построения эффективной системы управления затратами и экономическими результатами в качестве методов учёта затрат и финансовых результатов использовать

комбинацию методов учёта затрат, состоящей из метода учёта сумм покрытия и ABC-метода. При этом ABC-метод использовать для планирования и фактического учёта прямых затрат по объёмам строительства в разрезе строительных участков в соответствии с методикой построения сетевых графиков.

Литература:

1. Концепция развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011-2020 годы [Электронный ресурс]. 2012. – Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/repUBLIC04/text369.htm>. – дата доступа: 27.03.2014г.
2. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: стат. ст. редкол. : И.С. Кангро [и др.] – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012 – 217 с.
3. Статистический ежегодник 2013: статистический сборник/редкол.: В.И. Зиновский [и др.] – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013 – 578 с.
4. Система сметных нормативов в строительстве // Берагор: тематический справочник «Сметы в строительстве». – Минск: Издательский дом Гревцова, 2012. – Выпуск 20.
5. Беларусь в цифрах: статистический справочник/редкол.: В.И. Зиновский [и др.] – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 100 с.
6. О совершенствовании порядка определения стоимости строительства объектов и внесении изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 11 августа 2011г. №361//Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. - №93- 1/12766.
7. О некоторых вопросах по определению сметной стоимости строительства объектов: Постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 18 ноября 2011г. №51.
8. Положение о порядке утверждения нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18.11.2011г. №1553.
9. Лебедев В.Г. Управление затратами на предприятии/В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарёв. – 5-е издание – СПб. Питер: Мир книг, 2012. – 558с. – (стандарт третьего поколения).

Карпенко Андрей Владимирович

к. э. н., доцент

Запорожский национальный технический университет, г. Запорожье

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье рассмотрено сущность и основные особенности интеграции науки, образования и производства в условиях экономики знаний. Обоснованы преимущества и недостатки интеграции, ее актуальность для Украины. Определена ведущая роль образования в триаде «наука-образование-производство». Обоснованы основные направления активизации процессов интеграции в отечественной экономике, инициатором и основным участником которых должно стать государство. Предложено создать при университетах центры трансфера технологий, которые будут способствовать распространению знаний и инновационных идей, формированию отношений взаимодействия науки, образования и производства.

The article considers the essence and main features of the of science, education and production integration in the knowledge economy. Potential advantages and disadvantages of integration, its relevance for Ukraine is presented. The leading role of education in the triad "science-education-production" is defined. The main areas of intensification integration processes in the domestic economy are grounded in which the initiator and the main participant must become a state. Asked to create a University-based technology transfer centres, which will contribute to the dissemination of knowledge and innovative ideas, the formation of interaction relations between science, education and production.

Интенсивный рост объемов новых знаний и темпов их использования для решения экономических и социальных проблем в современном обществе стало возможным в условиях становления экономики знаний, соответственно, когда конкурентоспособность страны определяется в значительной мере способностью к продуцированию, использованию и коммерциализации новых знаний и технологий. Основное место в производстве информации и новых знаний принадлежит науке и образованию, однако без их связи с производством они перестают выступать факторами развития экономики. Наука, которая порождает новые знания, и образование, которое готовит квалифицированных специалистов для национальной экономики, прежде всего создают необходимые условия для ее развития, а реализация этих условий осуществляется

лишь в процессе производства. Обеспечить этот процесс возможно только при тесном взаимодействии, что реально в условиях формирования интеграционных связей.

Актуальность интеграции для Украины на сегодняшний день неоспорима, поскольку существует большой разрыв между наукой, образованием и реальным бизнесом, несмотря на мощный научно-технический потенциал и развитую образовательную систему. Усиливается актуальность такого взаимодействия и тем, что общее участие научных учреждений и высших учебных заведений, инновационных структур и предприятий в подготовке высококвалифицированных кадров, осуществлении приоритетных исследований, создании и внедрении новейших технологий является сегодня одним из важнейших условий роста отечественной экономики.

Вопросы сотрудничества образовательной, научной и производственной сферы всегда были объектом исследований отечественных и зарубежных ученых, отдельные аспекты которых представлены в работах И. Айтуганова, А. Амоши, А. Афолина, М. Гибсона, В. Пономаренко, О. Раевневой и др.

Целью работы является теоретическое обобщение положений процесса интеграции науки, образования и производства, а также обоснование мероприятий по их становлению и развитию в Украине.

Мировая практика свидетельствует, что зародившись в аграрной сфере, интеграция распространяется сегодня практически на все секторы экономики и осуществляет влияние на все стадии воспроизводства. Интеграционные процессы имеют разную скорость, отличаются специфическими факторами, осуществляются разными методами. Интеграция охватывает широкий спектр разнообразных явлений и процессов сближения, приспособления, согласования деятельности и объединений предприятий с целью стабилизации рыночной среды и повышения на этой основе результатов хозяйствования [1, с. 112].

Происходит «интеграция» от латинского слова *integratio* – пополнение, обновление; объединение в целое каких-либо частей, элементов [2, с. 309]. Соответственно под интеграцией науки, образования и производства можно понимать образование нового организационно-производственного формирования конкретного территориального уровня преимущественно за счет присоединения к одной структуре других, для решения первоочередных локальных проблем и проблем национального уровня.

Понятие «интеграция» применяется преимущественно для характеристики процессов взаимосвязи прежде всего разрозненных элементов определенной совокупности, и она возникает лишь тогда, когда ранее разрозненные элементы имеют объективные предпосылки для объединения, в результате чего формируется система со свойствами целостности [3, с. 50]. Таким образом, интеграция – это процесс взаимодействия элементов, сопровождаемый установлением, осложнением и укреплением важных связей между этими элементами на основе достаточного основания, в результате которого формируется целостный, системный интегрированный объект с качественно новыми свойствами, в структуре которого сохраняются индивидуальные свойства исходных элементов [4, с. 179]. То есть интеграция означает преодоление разрыва между научными, образовательными и производственными комплексами относительно выполнения общественно значимых функций создания, передачи, распространения и использования знаний с целью повышения экономической эффективности производства.

С экономической точки зрения интеграция науки, высшей школы и бизнеса – это аккумулярование ресурсов для развития экономики знаний [5, с. 89]. Именно сегодня, такая интеграция способна решить современные проблемы при объединении вокруг решения общих актуальных задач, т.е. сопровождается установлением, осложнением и укреплением важных связей.

Процесс интеграции характеризуется положительными и отрицательными проявлениями глобального характера [6, с. 89]. Однако, в таком случае интеграция хотя и снижает уровень межотраслевой конкуренции, при этом способствует преимущественно положительному эффекту общества.

Интеграция является взаимовыгодной каждой из взаимодействующих сторон, что определяется нуждами общества: для научных организаций (развитие материально-

технической базы и ускорение коммерциализации научных разработок; обмен инновационными разработками и т.д.); для высшего учебного заведения (привлечение преподавателей, студентов в научно-исследовательскую работу по наиболее актуальным проблемам развития региона; повышение уровня образования благодаря обеспечению доступа к новейшему оборудованию и т.д.); для производства (подготовка квалифицированных кадров, способных привлекаться в производственный процесс с минимальным сроком адаптации; прямой доступ к разработкам, необходимым для создания конкурентоспособной продукции и т.д.); для государства (возможность рационально распределять ресурсы и активизировать экономическую активность субъектов национальной экономики и т.д.).

В Украине процессы интеграции науки, образования и производства развиваются менее активно, чем в западных странах, хотя сама идея не является новой, так как еще в XX столетии в СССР был накоплен большой опыт по интеграции образования и производства (система «завод – ВУЗ»), а также образования и науки [7]. Это обусловлено тем, что университеты медленно адаптируются к рыночной ситуации и не могут надлежащим образом удовлетворить спрос науки и бизнеса в специалистах, способных работать в экономике знаний. Однако, сегодня все в большей мере формируются основные современные вызовы и предпосылки углубления научного, образовательного и производственного взаимодействия в национальной экономике, что подтверждается в источнике [8, с. 12]: изменение представления о взаимоотношениях экономических агентов; инновационный процесс осуществляется в результате деятельности не одной или нескольких организаций, а все более значительного их количества; динамика экономического развития все в большей мере зависит от состояния разработки и внедрения технологических инноваций и т.д.

Таким образом, возрастает понимание того, что тесное взаимодействие высшего образования и бизнеса представляет собой реалистический путь инновационного развития страны и эффективное средство обеспечения конкурентоспособного производства высококвалифицированными кадрами. Становление и развитие интеграционных связей науки, образования и производства в общую систему способно органически соединить и обеспечить функционирование каждой из этих сфер человеческой деятельности, дать возможность улучшить жизнь людей, а обществу, в котором они живут, позволит стать более гармоничным и стабильно развиваться.

В триаде «наука-образование-производство» именно образование рассматривается как ключевое звено влияния на процесс интеграции, ему принадлежит ведущая роль в формировании инновационного пути развития экономики. Как институт социализации образование имеет высокую социальную значимость, а также значительные материально-технические и человеческие ресурсы, способно реализовать инновационную триаду с научно-исследовательским, образовательным и производственным компонентами.

Высшее образование становится глобальным предприятием, где удачно объединяется образовательная основа и научное развитие, ориентированные на обеспечение повышения конкурентоспособности национальной экономики. Именно университет в современном обществе выступает ядром инновационной деятельности, который должен начинать сотрудничество с бизнесом, выполняя для него исследование и создавая поток ноу-хау с целью постоянного усовершенствования продуктов и услуг [9, с. 26].

Поддержка и стимулирование к развитию высшей школы обеспечивают как моментальный эффект – через организацию повышения квалификации и переподготовки кадров из наиболее актуальных направлений экономики и социального сектора, так и системный эффект, который оказывает содействие интеграции науки, образования и производства, государственной власти и потребителей в интересах социально-экономического развития.

Отечественный опыт подтверждает, что университеты Украины имеют значительный научно-педагогический потенциал, в них выполняются фундаментальные исследования и ведутся прикладные разработки, которые отвечают приоритетным направлениям развития науки и техники Украины, осуществляется патентно-

лицензионная и инновационная деятельность, с обязательным внедрением результатов исследований в учебный процесс; университеты активно сотрудничают с научными учреждениями. Однако в Украине, формы взаимодействия между наукой, образованием и производством, хотя и базируются на существующем мировом опыте, в практике используется очень ограниченное их количество. Широко распространенными являются такие формы интеграции как договора о сотрудничестве между научными учреждениями, высшими учебными заведениями и производством относительно проведения общих, контрактных исследований и разработок, а также как технологические парки, кластеры, бизнес-инкубаторы и другие – находятся на этапе становления.

В отечественной практике присутствует существенная разрозненность науки и образования, поскольку противопоставляются ученые, которые занимаются только исследованиями, и преподаватели ВУЗов, объединяющих чтение лекций с научной работой [10, с. 38]. Действительно учебный процесс не позволяет в полной мере реализовать существующий потенциал, поэтому и рост в образовании сотрудников с научными степенями не обеспечивает значительных сдвигов в экономике, а это и подтверждает необходимость взаимодействия науки и образования на качественно новом уровне.

Интеграция науки и образования уже с производством указывают также на ряд проблем [5, с. 44-45; 6, с. 88]: отсутствие надлежащего уровня нормативно-правового обеспечения развития интеграционных процессов; ведомственная разобщенность сфер, которые интегрируются; отсутствие координации действий государственных и частных структур в направлении интеграции; ориентация образования на общетеоретическую подготовку; недостаточный уровень квалификации преподавательского состава вузов; несистематичность в проведении мониторинга рынка труда; несоответствие государственных образовательных стандартов и учебных планов реальному состоянию экономики; неполнота информации о научных разработках и о потребностях производства в инновациях; неосведомленность участников относительно возможных форм сотрудничества, а также выгодах и т.д.

Указанные проблемы свидетельствуют о низком уровне мотивации персонала к взаимодействию в Украине на всех уровнях (национальном, региональном, уровне предприятия), в частности в интеграционной триаде «наука-образование-производство». Т.е. не понимание и (или) нежелание к кооперации усилий в отечественной экономике, когда важность указанных вопросов не решается на протяжении всего периода независимости, является отображением низкого культурно-образовательного уровня нации [11, с. 62].

В условиях радикальных технологических, экономических, социальных изменений, которые происходят в обществе, традиционная роль университетов как научно-исследовательских центров, которые создают новое знание, и центров подготовки высокопрофессиональных кадров должна быть дополнена важной функцией – инновационной. Инновационная деятельность вуза должна быть направлена на: активизацию инновационного мышления студентов, аспирантов, ученых, преподавателей; конкурсную и грантовую поддержку инновационных проектов; содействие внедрению в учебный процесс новых образовательных технологий; усовершенствование системы подготовки кадров в области инновационного менеджмента; систематизацию учета и закрепление объектов интеллектуальной собственности в образовательной, научной и технологической сферах; мониторинг рынка образовательных, информационных, научно-технологических услуг; осуществление трансфера технологий, внедрение результатов научно-исследовательской работы в реальный сектор экономики и т.п. Таким образом ВУЗ должен стать своего рода центром трансфера технологий, который будет претендовать на роль одного из ключевых элементов в инновационной инфраструктуре, связующим звеном между наукой и бизнесом.

Основной целью центров трансфера технологий выступает содействие на системной и профессиональной основе ученым, студентам и сотрудникам вузов в их взаимоотношениях, которые связаны с трансфером их знаний и инновационных идей, с бизнес средой и обществом на региональном, национальном и международном уровнях.

Значимость и необходимость развития офисов трансфера технологий на современном этапе подтверждается международным опытом. Так, например, в 80-х г. в США на университеты была возложена третья миссия – трансфер технологий, которая позволила за 1980-2000 гг. увеличить количество центров трансфера технологий с 30 до 2200. В это время система университетов США является наибольшим патентодержателем, а экспорт наукоемкой продукции США составляет более 700 млрд. дол. [12].

Создание центра трансфера технологий в высших учебных заведениях предполагает: проведение технологического аудита объектов интеллектуальной собственности, наукоемких технологий, инновационных проектов и научных разработок ученых университета, их анализ на предмет возможности коммерциализации; создание электронной базы данных инновационных проектов и научных разработок, поиск и развитие контактов с потенциальными заказчиками; обучение и повышение квалификации сотрудников в сфере инновационного менеджмента.

Таким образом, в условиях становления экономики знаний интеграция науки, образования и производства является неотъемлемым элементом современного инновационного процесса, необходимым условием эффективного развития общества. Она отражает ключевой вектор развития экономики знаний, поскольку позволяет эффективно решать задачи комплексного обеспечения инновационных процессов. Эффективное и качественное такое взаимодействие приводит к инновациям, которые в свою очередь обеспечивают ведущие позиции страны в международной конкуренции, повышают научно-технологический потенциал и эффективность экономических процессов.

Для решения проблем в формировании взаимодействия науки, образования и производства, а также усовершенствования интеграционного процесса между указанными элементами в Украине необходимо инициировать и обеспечивать формирование благоприятной среды объединяя усилия власти, общественности и субъектов хозяйствования, в которой возникнет спрос на научные разработки и которая будет оказывать содействие отбору среди имеющихся форм интеграции наиболее перспективных. Взаимодействие науки, образования и производства должно базироваться на построении гармонизации интересов таких отношений и поиска взаимовыгодных связей адекватных рыночной экономике. Кроме того, важным является развитие механизма взаимодействия частного и государственного капиталов, который позволит правительству решать существующие проблемы с финансированием инфраструктурных объектов и социальных программ, а частному бизнесу вкладывать средства и получать нужную прибыль.

Поскольку ведущее место в триаде «наука-образование-производство» принадлежит образованию, целесообразно уделять ему первостепенное внимание. Необходимо расширить практику создания и развития центров трансфера технологий в высших учебных заведениях, которые будут способствовать активизации интеграционных процессов. То есть ВУЗ должен стать центром трансфера технологий и связующим звеном между наукой и бизнесом.

Литература:

1. Карпенко А.В. Агропромислова інтеграція як резерв нарощування виробництва / А.В. Карпенко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 5. – С. 111-115.
2. Сучасний словник іншомовних слів / Укл.: О.І. Скопненко, Т.В. Цимбалюк. – К.: Довіра, 2006. – 789 с.
3. Козловська І.М. Теоретико-методологічні аспекти інтеграції знань учнів професійно-технічної школи: дидактичні основи : монографія / за ред. С.У. Гончаренка. – Львів: Світ, 1999. – 302 с.
4. Козловська І. Проблеми дидактичної інтеграції: теоретичні основи / І. Козловська // Педагогіка і психологія професійної освіти. – 1998. – № 5. – С. 177-182.
5. Інтегрована система «Вища школа – бізнес структура»: методологія та концептуальні засади побудови : монографія / Під ред. д.е.н. Пономаренка В.С., д.е.н. Раєвнєвої О.В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 160 с.
6. Пасєка С.Р. Інтеграція науки та бізнесу в умовах глобалізації / С.Р. Пасєка // Наук. вісн. ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2010. – № 2 (6). – С. 86-90.
7. Мохначев С.А. Інтеграція освіти, науки і бізнесу: тенденції на мезоуровне / С.А. Мохначев, К.С. Мохначев, Н.П. Шамаєва // Фундаментальные исследования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://technomag.edu.ru/doc/493595.html>.
8. Підоричева І.Ю. Розвиток організаційних форм інтеграції науки, освіти і виробництва : автореф.

- дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І.Ю. Підричєва. – Донецьк, 2012. – 24 с.
9. Каленюк І.С. Організаційно-економічні механізми взаємодії освіти, науки і виробництва / І.С. Каленюк // Вісник ЗНУ: зб. наук. праць. Економічні науки. – Запоріжжя: ЗНУ. – 2011. – № 14. – С. 22-28.
 10. Боголіб Т.М. Механізми інтеграції науки і освіти як інноваційна складова національної економіки (Російський досвід) / Т.М. Боголіб // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 37-42.
 11. Карпенко А.В. Проблеми інтеграції освіти, науки та виробництва в Україні / А.В. Карпенко // Наука. Майбутнє: досягнення та перспективи: матер. IV всеукр. наук.-практ. конф. (м. Енергодар, 24 травня 2013 р.) / за ред. В.М. Огаренко та ін. – Запоріжжя: КПУ, 2013. – С. 61-62.
 12. Модели трансфера технологий: петербургский опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_532 CEEDB-6DB0-4F1F-A090-D46CA04BBF3D.html.

Квасницкая Раиса Степановна

к.э.н., доцент,

Университет банковского дела Национального банка Украины, г. Киев

ПОНЯТИЕ И РОЛЬ РАЗНЫХ ПО СТАТУСУ ИНСТИТУТОВ-ИНВЕСТОРОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В статье проведено исследование функциональных особенностей отдельных институтов финансового рынка как инвесторов. А также проанализированы существующие теоретические подходы к конкретизации сущности понятий «индивидуальный инвестор», «корпоративный инвестор» и «институциональный инвестор», на основании чего осуществлено ранжирование институтов финансового рынка по возможности (или невозможности) совершения ими инвестиционной деятельности.

In the article the study of the functional characteristics of individual institutions of the financial market as investors. As well as analysis of existing theoretical approaches to the specification of the concepts of «individual investor», «corporate investor» and «institutional investor» on the basis of what made the ranking of institutions of the financial market on the possibility (or impossibility) of making them investment activity.

Современный этап экономического развития, как отдельных институциональных единиц, так и государства в целом, характеризуется тем, что его движущим элементом выступает инвестиционная деятельность, главной целью которой является осуществление оптимальной ликвидности инвестиционных ресурсов с получением прибыли или социального эффекта. Движение инвестиций в виде инвестиционных потоков стало неотъемлемой частью финансово-хозяйственного механизма национальной экономики. Ведь, чем более масштабные объемы и выше эффективность и мобильность инвестиционных потоков, тем быстрее происходит воспроизводственный процесс и осуществляются позитивные рыночные преобразования [1, с.100].

Учитывая роль финансового рынка в современной экономике, которая заключается в обеспечении масштабных процессов перераспределения созданной добавочной стоимости и трансформации денежных сбережений в высокодоходные активы, значение данного рынка в инвестировании экономики государства через эффективное использование инвестиционного потенциала институтов финансового рынка является достаточно весомым. Поэтому исследование особенностей осуществления инвестиционной деятельности различными институтами финансового рынка сегодня является крайне актуальным.

Проблемам инвестиционной деятельности отдельных институтов финансового рынка посвящены труды многих зарубежных и украинских ученых, среди зарубежных стоит отметить, З. Боди, Р. Габарда, Л. Гитмана, Ф. Фабоцци, В. Шарпа, Г. Александера, Дж Бэйли, Г. Подшиваленка, Н. Лахметкиной, М. Макаровой и других. Среди украинских ученых необходимо выделить: З. Ватаманюка, О. Вовчак, С. Красножен, Б. Луцива, Д. Леонова, Т. Майорову, А. Мозгового, А. Пересаду, О. Юркевич и других. Однако в отечественной экономической литературе практически отсутствует комплексное исследование институтов финансового рынка, которым свойственно осуществление инвестиционной деятельности. Кроме того, еще нет достаточной ясности относительно отнесения отдельных институтов финансового рынка к конкретному виду инвесторов, которые функционируют на данном рынке, что и побуждает к дальнейшему проведению

теоретических исследований по данной проблематике.

Поэтому целью данной статьи является исследование функциональных особенностей отдельных институтов финансового рынка как инвесторов и их ранжирование в зависимости от возможности (или невозможности) осуществления ими инвестиционной деятельности в целом.

Отметим, что, выполняя важную роль в развитии экономики, финансовый рынок создает условия для привлечения и эффективного использования финансовых ресурсов субъектов хозяйствования, населения и государства, что, в свою очередь, делает возможным обслуживание процесса общественного воспроизводства в государстве, формирование и обеспечение финансовых отношений во всем многообразии их проявлений. И именно инвесторы аккумулируют капитал, который в процессе их инвестиционной деятельности дает толчок и становится финансовой основой существования финансового рынка в целом. А потому на финансовом рынке в качестве основных инвесторов могут выступать такие его институты, как:

- 1) домохозяйства;
- 2) нефинансовые корпорации: государственные акционерные (паевые) или унитарные предприятия; негосударственные акционерные (паевые) или унитарные предприятия;
- 3) финансовые корпорации: банки; фонды поддержки; ипотечные (земельные) банки; паевые инвестиционные фонды; страховые компании; негосударственные пенсионные фонды.

Опираясь на анализ специализированной литературы, отметим, что инвесторов по их статусу на финансовом рынке принято ранжировать на:

- индивидуальных (частных), корпоративных и институциональных [5, с.208]; [6, с.15]; [7, с.180]; [8, с.149];
- индивидуальных (частных) и институциональных [9, с.20]; [10]; [11, с.24];
- инвесторов в ценные бумаги и институциональных инвесторов [4];
- индивидуальных (физических лиц), институциональных (коллективных) и профессионалов рынка [12].

С целью обоснованной конкретизации статуса отдельных институтов финансового рынка в качестве инвесторов, а следовательно, и определения специфики формирования и использования их инвестиционного потенциала, необходимым является уточнение сущностной характеристики вышеупомянутых статусных групп инвесторов. По этому поводу отметим, что, в первую очередь, большинство исследователей выделяют по статусу индивидуальных или частных инвесторов. Необходимо так же отметить, что к группе индивидуальных (частных) инвесторов авторы почти единодушно и, по нашему мнению, верно относят только физических лиц. Однако, единства мнений о том, что и для чего вкладывают индивидуальные (частные) инвесторы, в толкованиях ученых нет. Например, в одних определениях [6;7;11;12;13] позиционируются в качестве вложений только собственные сбережения (накопления) физических лиц. В других [14], кроме собственных сбережений, вложениями могут быть и заимствованные средства, что, в дальнейшем инвестируются таким инвестором. Встречаются также толкования, в которых совсем не уточняется, за счет каких - собственных, заемных средств - осуществляют вложения индивидуальные (частные) инвесторы на финансовом рынке. По этому поводу отметим, что, по нашему мнению, важным является то, что индивидуальный (частный) инвестор осуществляет вложения именно свободных средств, которые на определенное время ему не нужны для других целей. А собственные эти средства, или же заимствованные, для осуществления индивидуальной инвестиционной деятельности не так важно. Поэтому, отмечать собственность средств индивидуальных (частных) инвесторов мы считаем не обязательным.

Что же касается направлений вложений, то А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева утверждают, что индивидуальный (частный) инвестор использует накопления только для приобретения ценных бумаг [7, с.181]. На наш взгляд, если бы речь шла только о статусе индивидуального (частного) инвестора на фондовом рынке, а не на финансовом рынке в целом, то данное утверждение было бы весьма

справедливым. Наиболее же основательно обобщено представление направлений вложений, осуществляемых индивидуальными (частными) инвесторами на финансовом рынке, такими учеными, как:

- Т.В. Майорова, которая отмечает, что направлением вложений является инвестирование [6, с.15];

- С.В. Красножен, по мнению которой, направлением вложений являются разнообразные объекты инвестирования [14].

Таким образом, индивидуальным (частным) инвестором на финансовом рынке выступает любое физическое лицо (домохозяйство), что имеет свободные средства, которые используются для инвестирования.

Следующей группой инвесторов, различающихся по своему статусу на финансовом рынке, которую выделяют некоторые ученые [6; 7; 9], являются корпоративные инвесторы, которыми выступают преимущественно акционерные общества, а также предприятия других форм собственности. Другими словами, корпоративными инвесторами могут быть нефинансовые корпорации различных форм собственности, которые, осуществляя инвестиции на финансовом рынке, вместе с индивидуальными (частными) инвесторами, выступают основными поставщиками ресурсов в экономику государства. Однако среди представителей нефинансовых корпораций в Украине на сегодня сложилась крайне не благоприятная атмосфера относительно осуществления инвестиционной деятельности. Так ситуация такова, что предприятия не только не могут полностью удовлетворить свои финансовые потребности за счет собственных средств, но не имеют этих средств вообще. Отметим, что по официальным данным Государственной службы статистики Украины на начало 2014 года убыточными признаны 35% общего количества предприятий Украины. При этом общий финансовый результат деятельности предприятий Украины в 2013 году определяется как убыток, который составил – 22494,7 млн грн [15].

Вместе с тем отметим, что приток инвестиций в экономику страны на сегодня замедляется все же не столько из-за отсутствия инвестиционных средств, но и в связи с тем, что недостаточно прозрачными есть механизмы трансформации сбережений индивидуальных (частных) и корпоративных инвесторов в инвестиции. То есть индивидуальные (частные) и корпоративные инвесторы, не имея возможностей и необходимых знаний, а также времени для того, чтобы эффективно размещать свои сбережения на финансовом рынке путем прямого инвестирования, требуют профессионального управления их инвестиционными ресурсами, которое они получают от институциональных инвесторов. Именно на институциональных инвесторов возлагается одна из важных задач государственной инвестиционной политики - создание благоприятной среды для накопления финансовых ресурсов субъектами экономики и обеспечение функционирования эффективного механизма их трансформации в инвестиции [16, с.260].

Нерешенные вопросы терминологии и видового ранжирования институтов финансового рынка как институциональных инвесторов, заставляют ученых предлагать как собственные трактовки понятия «институциональный инвестор», так и собственные взгляды на институциональный состав данного вида инвесторов. Так, нам импонирует мнение британских ученых Ф. Дэвиса и Б. Стайла, которые отмечают, что институциональные инвесторы являются специализированными финансовыми институтами, которые управляют коллективными сбережениями в пользу мелких инвесторов, что выражается в достижении приемлемого уровня риска при максимальном доходе на инвестиции и согласованности сроков выполнения обязательств [17]. В этом определении, прежде всего, следует отметить связь институциональных инвесторов с управлением коллективными сбережениями. Таким образом, «коллективность» заключается не только в сборе денег с большого числа лиц (физических и юридических), но и в управлении полученными средствами как единым портфелем [18].

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что инвестиционная деятельность является прерогативой определенного круга институтов финансового рынка, которые целесообразно разделять по статусу на три группы, а

именно: индивидуальных инвесторов, корпоративных инвесторов и институциональных инвесторов. Именно такое разделение позволяет выделить основные функциональные особенности той или иной группы институтов-инвесторов финансового рынка, раскрыть значение каждой группы инвесторов в процессе формирования сбережений и их трансформации в инвестиции на финансовом рынке, что непосредственно связано с поиском эффективных подходов к формированию и использованию инвестиционного потенциала тех или иных групп инвесторов.

Литература:

1. Шаповалова Т.Ю., Фесенко Н.В. Анализ сущности некоторых категорий инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] / Т.Ю. Шаповалова, Н.В. Фесенко. – Режим доступа: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive>
2. Мозговой О.Н. Фондовый рынок: учеб. пособие [Электронный ресурс]/ О.Н. Мозговой. – К.: КНЭУ, 1999.- 316 с. – Режим доступа: <http://finance-library.com.ua/article.php?book=124&article=8476>
3. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» № 1560-ХІІ от 18.09.1991р.: офиц. текст : по состоянию на 9 ноября 2013 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
4. Закон Украины «О ценных бумагах и фондовом рынке» № 3480-IV от 23.02.2006 г.: офиц. текст : по состоянию на 11 июля 2014 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
5. Розинка О.О. Классификация субъектов инвестирования фондового рынка и методы их стимулирования / О.О. Розинка // Теоретические и прикладные вопросы экономики. – 2013. – Вып. 28. – Т.1. – С.206-212
6. Майорова Т.В. Инвестиционная деятельность: учебник [Текст] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учебной литературы, 2009. - 472 с.
7. Портфельное инвестирование: учеб. пособие [Текст] /А.А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева. – К.: КНЭУ, 2006. - 408 с.
8. Юркевич А.М. Определение сущности и роли институциональных инвесторов на финансовом рынке Украины / А.Н. Юркевич // Научный сборник «Формирование рыночной экономики». – 2011. – № 26. – С. 149-157
9. Рабцун Н.В. Институциональный инвестор: сущность, понятие, классификация / Н.В. Рабцун // Экономика. Финансы. Право. – 2012. – №11. – С. 19-22.
10. Алексеенко Л. М. Внедрение технологий финансового маркетинга в процесс отбора инвестиционных проектов для институциональных инвесторов [Электронный ресурс]/ Л. М. Алексеенко, М. В. Стецко, Н. В. Радова. – Режим доступа: <http://irbis-nbu.gov.ua/>
11. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова [и др.]. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2006. – 200 с.
12. Информационный портал «Финансист». – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.creditsvit.com.ua/xarakteristika-investoriv-na-rinku-cinnix-paperiv/>
13. Пластун В.Л. Институциональные инвесторы: подходы к определению сущности и роль на финансовом рынке [Электронный ресурс] / В.Л. Пластун. – Режим доступа: <http://dspace.uabs.edu.ua>
14. Красножон С.В. Инвестиционная деятельность индивидуальных инвесторов [Электронный ресурс] /С.В. Красножон. – Режим доступа: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6491/1/36.pdf>
15. Чистая прибыль (убыток) предприятий Украины по видам экономической деятельности в 2013 году [Электронный ресурс] /Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Вовчак О.Д. Развитие отдельных категорий институциональных инвесторов в Украине [Текст] / Е.Д. Вовчак // Научный вестник Национального лесотехнического университета Украины. – 2007. – Вып. 17.2. – С.260-266
17. Davis E.P. Institutional Investors / E. Davis, B. Steil. - MIT Press, 2001. - 524 p.
18. Институциональные инвесторы как финансовые посредники на фондовом рынке [Электронный ресурс]/ А.М. Николаева, Ю.В. Гаврук // Экономический форум. – 2011. – №2. - Режим доступа: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe

Кишко Светлана Васильевна

аспирант

УО «Белорусский государственный экономический университет»

СЕМЕЙНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В рамках данной статьи анализируется реализуемая на современном этапе государственная семейная политика в Республике Беларусь. Автором дана характеристика и оценка проводимых мероприятий и предложены направления совершенствования социальной защиты семей с учетом сложившейся демографической и социально-экономической ситуации. Сделан вывод, о необходимости поворота в государственной семейной политике от материальной поддержки семьи к политике в отношении баланса семьи и работы, выделены направления реализации новой семейной политики.

In this article analyzes implemented at the present stage the state family policy in the Republic of Belarus. The author describes and assesses ongoing activities and proposed the ways of improvement of social protection for families, taking into account the current demographic and socio-economic situation. Concluded on the need to turn to the state family policy from the financial support of the family to the policy in respect of the balance of family and work, highlighted the direction of implementing the new family policy.

Глобальные демографические тенденции и, прежде всего, депопуляция населения, обуславливают в настоящее время выдвигание демографической безопасности в ранг приоритетов национальной безопасности страны. В связи с этим одним из основных направлений социальной политики, проводимой в Республике Беларусь, является создание условий для стимулирования рождаемости в стране, повышения престижа института семьи с детьми и социальных норм детности, а также улучшения социально-экономических условий жизнедеятельности семей с детьми, повышения качества их жизни.

В Республике Беларусь, государственная семейная политика — составная часть социальной политики, направленная на институт семьи с целью укрепления, развития и защиты ее прав и интересов, обеспечения правового регулирования ее отношений с государством.

Цель семейной политики государства – устранение провалов в выполнении семей своих функций.

Основной объект государственной семейной политики — семья, предмет — совокупность специфических проблем семьи. Они отличаются от общих социальных проблем, характеризующих все население страны, и связаны с системой здравоохранения, образования, культуры, занятости [3].

Государственная семейная политика призвана системно решать задачи укрепления семьи и семейных ценностей, обеспечения ее интересов в процессе общественного развития; создания необходимых условий для реализации семей своих функций на основе собственной трудовой деятельности; организации субъектной роли семьи в процессе осуществления государственной семейной политики; обеспечения защиты социально уязвимых семей.

В Республике Беларусь создана четкая и ясная законодательная база в области семейной политики, включающая нормативные правовые акты по поддержке и укреплению семьи, поощрению материнства и детства, защите прав детей [6].

В республике планомерно предпринимаются меры для улучшения положения белорусских семей, женщин-матерей, укрепления их социальной защиты. Система социальных пособий, гарантий и льгот семьям, воспитывающим детей, в Республике Беларусь является одной из самых эффективных среди стран СНГ [8, с. 163].

Наша страна занимает 16-е место из 125 стран мира (где проводились исследования) по охране и защите материнства [5, с. 3].

Среди основных мер семейной политики в Республике Беларусь можно выделить следующие:

— меры прямого материального стимулирования (различные виды пособий,

льгот и гарантий), направленные на повышение (поддержание) уровней жизни семей с детьми;

— меры налоговой политики (освобождение от налогов, налоговые льготы семьям), направленные на улучшение благосостояния семей;

— меры жилищной политики (льготное кредитование, субсидии, финансовая помощь и т.д.), направленные на улучшение жилищных условий семей;

— меры в сфере трудового законодательства (отпуск по беременности и родам, отпуск по уходу за детьми, дополнительный отпуск, пенсионное обеспечение и т.д.), направленные на создание благоприятных условий совмещения труда и семейных обязанностей;

— меры социального характера (развитие социальной инфраструктуры, льготы в сфере образования и здравоохранения, социальная работа, социальная помощь и т.д.), направленные на создание дополнительных условий поддержки семей.

Основная поддержка уровня жизни семей в Республике Беларусь оказывается посредством системы государственных пособий, которая включает: пособия по материнству, семейные пособия, пособия по временной нетрудоспособности по уходу за ребенком (рис. 1) [1]. На протяжении последних лет государство изыскивало ресурсы для поэтапного увеличения размеров пособий, обеспечения их своевременной выплаты.

Система государственных пособий семьям, воспитывающим детей		
Пособия по материнству:	Семейные пособия:	Пособия по временной нетрудоспособности:
- пособие по беременности и родам; - пособие женщинам, ставшим на учет в государственных органах здравоохранения до 12-недельного срока	- пособие в связи с рождением ребенка; - пособие по уходу за ребенком в возрасте до 3-х лет; - пособие на детей старше 3-х лет из отдельных категорий семей; - пособие на ребенка в возрасте до 18 лет, инфицированного ВИЧ; - пособие по уходу за ребенком-инвалидом в возрасте до 18-лет.	- пособие по временной нетрудоспособности по уходу за больным ребенком в возрасте до 14 лет (ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет); - пособие по временной нетрудоспособности по уходу за ребенком в возрасте до 3-х лет и ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет в случае болезни матери либо другого лица, фактически осуществляющего уход за ребенком; - пособие по временной нетрудоспособности по уходу за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет в случае его санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации.

Рис. 1. Система государственных пособий семьям, воспитывающим детей в Республике Беларусь

Государственная помощь семьям в улучшении жилищных условий реализуются по средствам получения молодыми семьями, многодетными семьями, семьями, в которых имеются дети-инвалиды, другими семьями льготных кредитов и одноразовой субсидии на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений [2]. Особенностью жилищной поддержки семей с детьми в Республике Беларусь является явный пронаталистский характер данных мер. Объемы помощи, оказываемой семьям в предоставлении льготного кредита на строительство (реконструкцию) и покупку жилья, в погашении задолженности по кредитам, сильно дифференцированы в зависимости от числа детей, воспитываемых в семье [7, с. 13].

При реализации социальной политики в отношении семьи в Республике Беларусь большое внимание уделяется созданию условий, позволяющих сочетать профессиональные и семейные обязанности, при этом государство стремится поддержать участие обоих родителей в воспитании ребенка.

Процесс совершенствования трудового законодательства осуществляется с учетом безусловного сохранения общественной значимости репродуктивной функции женщины, а также необходимости выравнивания возможностей работающих по полу и семейному положению.

С целью создания дополнительных условий, позволяющих сочетать профессиональные и семейные обязанности, в Республике Беларусь действует сеть детских дошкольных учреждений (рис. 2).

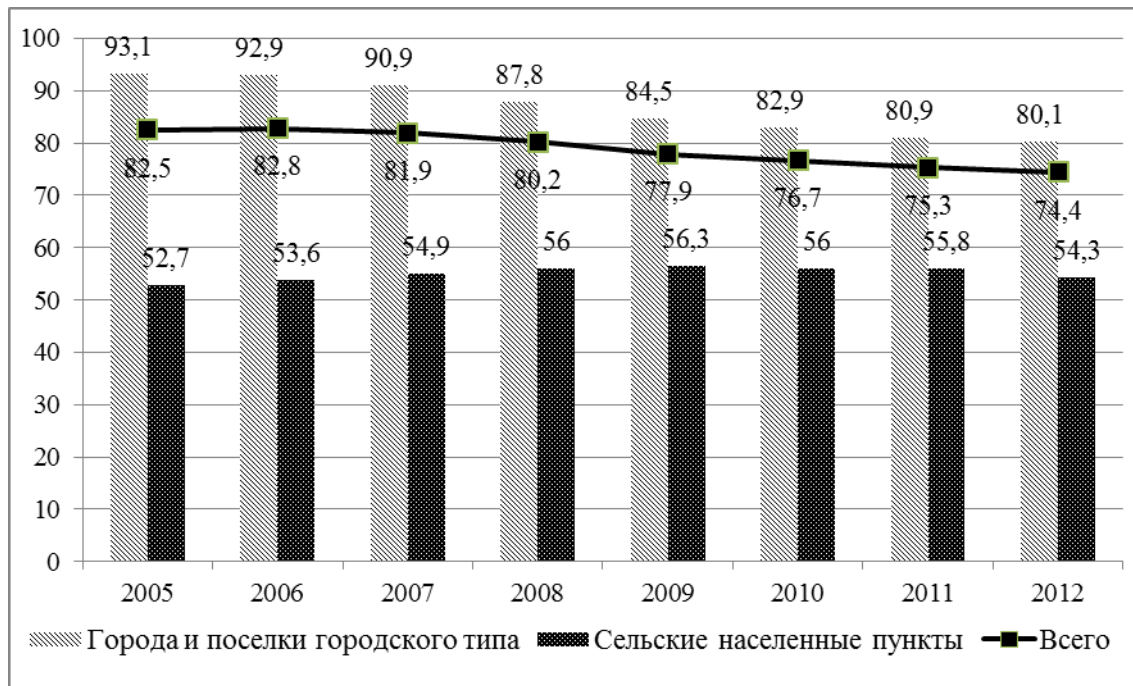


Рис. 2. Охват детей в возрасте 1-5 лет учреждениями дошкольного образования на конец года, в % к численности детей в возрасте 1-5 лет

Как видно из рисунка, процент охвата детей в возрасте от 1 до 5 лет дошкольными учреждениями с каждым годом уменьшается, что во многом связано с ростом численности детей в возрасте от 1 до 5 лет и свидетельствует о необходимости развития данной сферы, особенно в сельской местности. В 2012 году по республике составлял 74,4 %, в городе – 80,1%, в сельской местности – 54,3%. Более 80% дошкольных учреждений оказывают дополнительные платные услуги по уходу, досмотру и развитию детей дошкольного возраста [4, с. 29].

Таким образом, приоритетной задачей Республики Беларусь на современном этапе является поддержка семьи, создание условий для максимальной и полноценной реализации основных ее функций, укрепления ее потенциала. В республике планомерно предпринимаются меры по улучшению положения белорусских семей, женщин-матерей, укреплению их социальной защиты. Система социальных пособий, гарантий и льгот семьям, воспитывающим детей, в Республике Беларусь является одной из самых эффективных среди стран СНГ. В системе материальной помощи семьям с детьми государство также использует льготы по налогообложению, оплате за содержание детей в детских дошкольных учреждениях, оплате за учебники и учебные пособия, удешевлению питания школьников, надбавки к пособиям по безработице. Реализуются различные направления социальной помощи и социального обслуживания, оказывается адресная социальная помощь.

Белорусская модель семейной политики относится к традиционной семейной политике, направления которой связаны с режимом государства всеобщего благосостояния, в качестве объекта своего действия рассматривает традиционную модель семьи, ориентируется на поддержку материнства и детства. Спецификой семейной политики в Республике Беларусь является то, что она ориентирована в первую очередь на материальную поддержку рождаемости. Однако, как показывает практика, государство ежегодно вынуждено взыскивать дополнительные средства из госбюджета (повышение ставок налогов с работающего населения и т.д.) для финансирования новых мер семейной политики, что в конечном итоге снижает уровень благосостояния работающих семей.

Стоит отметить, что демографические изменения, с которыми столкнулись многие страны, в том числе и Беларусь, во многом связаны с изменением брачно-репродуктивного поведения населения. Трансформация семьи привела к структурным, социальным и экономическим изменениям в обществе, в результате которых перед женщинами стала проблема выбора между работой и материнством. Данная проблема, как правило,

решается на уровне домохозяйства, и работающие матери либо жертвуют профессиональными интересами в пользу заботы о детях, или же наоборот предпочитают карьерный рост и более высокие заработки вторым и третьим рождением, при этом, как показывает практика, предпочтение отдается второму варианту семейного поведения.

В сложившихся условиях проблема совмещения профессиональных и семейных обязанностей приобретает особую актуальность. Поворот в государственной семейной политике от материальной поддержки семьи к политике в отношении баланса семьи и работы во многом продиктован потребностями рынка труда и экономической конкурентоспособности страны.

Существует три основных направления реализации данной политики:

1) Оплачиваемый отпуск для родителей по уходу за ребенком.

Стоит отметить, что данному направлению семейной политики в Республике Беларусь в настоящее время уделяется особое внимание, происходит постепенное увеличение ежемесячного пособия по уходу за детьми (пособие составляет на 1-го ребенка – 35 % от среднемесячной заработной платы, на 2-го и последующих детей – 40%, на ребенка-инвалида – 45%). При этом предполагается, их постепенное увеличение до 80-100% от среднемесячной заработной платы по стране.

Следует отметить, что действующая система оплаты не способствует более раннему выходу женщин с отпуска по уходу за детьми. В данной связи предлагается дифференцировать размер ежемесячного пособия по уходу за детьми следующим образом:

– размер пособия по уходу за ребенком в 1-й год декретного отпуска – 100 % от среднемесячной заработной платы;

– размер пособия по уходу за ребенком во 2-й год декретного отпуска – 75 % от среднемесячной заработной платы;

– размер пособия по уходу за ребенком в 3-й год декретного отпуска – 50 % от среднемесячной заработной платы.

Стоит отметить, что по мере роста и развития детей, а также возможности привлечения родственников к уходу за детьми у многих женщин появляется возможность удаленной работы на дому, неполной занятости. В то время как, увеличение пособия в 1-й год декретного отпуска будет способствовать материальному укреплению семьи.

2) Развитие инфраструктуры образовательных сервисов для детей.

Как уже отмечалось выше, в Республике Беларусь системой дошкольного образования в 2012 году было охвачено 80,1 % городских и 54,3% сельских детей в возрасте 1-5 лет. При этом почти все учреждения являются государственными, в то время как частные детские сады представлены только в г. Минске и некоторых областных центрах. В силу высокой загруженности многих дошкольных учреждений, родители имеют возможность получить уход за детьми лишь по достижению 3-х летнего возраста. Из-за проблемы нехватки мест в детских садах, кадровой и материальной некомплектованности данных учреждений многие женщины не только не имеют возможности более раннего выхода из декретного отпуска, но и вынуждены его продлевать после достижения ребенком 3-х-летнего возраста.

В данной связи одним из перспективных направлений в рамках семейной политики в Республике Беларусь должно стать развитие и расширение системы дошкольного образования, устранение кадрового дефицита в данной сфере, решение материально-технических проблем детских садов. Альтернативой государственных дошкольных учреждений может стать система частных детских-садов, образовательных центров и институтов нянь.

3) Дружественная в отношении семьи политика предприятий.

Социальная политика в отношении семей работников (так называемая корпоративная семейная политика), проводимая работодателем в настоящее время широко реализуется на крупных предприятиях во многих странах мира. Основным мотивом для проведения корпоративной семейной политики со стороны предприятия выступает получение выгод в долгосрочном периоде от проводимых социальных инвестиций в работников, которые способствуют повышению человеческого капитала работников. В качестве мер корпоративной семейной политики могут выступать:

- финансовая помощь семьям работников, позволяющая улучшить их материальное положение на определенных этапах жизни (вступление в брак, рождение ребенка, выход на пенсию и т.д.);
- формирование гибких графиков работы, позволяющих успешно сочетать профессиональные и семейные обязанности;
- выделение финансовых средств для учреждений по уходу за детьми сотрудников;
- информационная помощь молодым родителям по вопросам семьи и детского воспитания и другие направления.

Следует отметить, что в условиях сокращения финансирования социальной сферы со стороны государства вовлечение бизнеса в решение социально-экономических проблем семьи является весьма актуальным. Но стоит держать во внимании тот факт, что основная цель бизнеса – это максимизация прибыли, поэтому финансирование социальных программ должно подкрепляться не только альтруистическими, но и рациональными мотивами (соотношение затрат и выгод). В данной связи необходимо принятие комплекса мер на уровне государства, направленных на развитие корпоративных семейных политик; повышение прозрачности социальных инвестиций, снижение бюрократизации и коррупции при проведении программ; необходимо разработать систему показателей для мониторинга и оценки проводимой политики на предприятиях страны.

Комплекс мер по стимулированию развития программ корпоративной семейной политики может включать меры направленные на формирование благоприятного налогового режима для корпораций, инвестирующих средства в программы корпоративной семейной политики за счет уменьшения налоговой базы на данную сумму; создание стимулирующих льгот для работодателей при создании таких программ.

Литература:

1. О государственных пособиях семьям, воспитывающих детей: Закон Республики Беларусь, 29 декабря 2012 г. №7-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 06.01.2013, 2/2005.
2. О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений: Указ Президента Республики Беларусь, 6 января 2012 года № 13 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2012 г., № 6, 1/13224.
3. Об утверждении Основных направлений государственной семейной политики Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 21 янв. 1998 г. №46 // Эксперт [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
4. Образование в Беларуси: стат. сборник. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 233 с.
5. Прочная и благополучная семья — залог процветания государства. // Охрана труда и социальная защита. – 2009. – №7. – С. 3.
6. Семейную политику нужно переориентировать на реализацию социально-экономических задач семьи. – 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/society/Semejnuju-politiku-nuzhno-pereorientirovat-na-realizatsiju-sotsialno-ekonomicheskix-zadach-semji---Morova_i_544688.html. Дата доступа: 01.06.2014.
7. Юодешко В.И. Национальная система мер экономической поддержки семей с детьми в контексте демографической безопасности / В.И. Юодешко // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2012. – № 2. – С. 11-17.
8. Ящук А.И. Направления совершенствования государственной семейной политики / А.И. Ящук // Проблемы управления. – 2009. – №4 (33). – С. 162-169.

Коваленко Лилия Анатольевна

Одесский национальный экономический университет, г. Одесса

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РАЗМЕРОВ И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ХЛЕБОПЕКАРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Автором проведено аналитическое исследование современного состояния предприятий хлебобулочной промышленности Украины. Выявлено влияние размеров и структуры капитала на финансовые результаты деятельности предприятий. На основе группировки предприятий по четырем группам в зависимости от размеров капитала выявлены недостатки в финансовой политике относительно формирования структуры капитала и прослежено ее влияние на показатели эффективности и платежеспособности, а также предоставлены предложения относительно улучшения финансово-хозяйственной деятельности.

An author is undertake an analytical study of the modern state of enterprises of хлібопекарської industry of Ukraine, influence of sizes and capital structure is educed on the financial results of activity of enterprises, also on the basis of grouping of enterprises after the sizes of capital defects were educed in financial politics in relation to forming of capital structure and her influence is traced on the indexes of efficiency and solvency, and also suggestions were given in relation to the improvement of financially-economic activity.

Финансовый аспект деятельности предприятий является одной из наиболее характерных черт экономической жизни стран с развитой рыночной экономикой. Поэтому рост роли механизмов финансового менеджмента в функционировании предприятий в Украине стоит рассматривать как общую тенденцию. К тому же сложность проблем реализации продукции украинских предприятий, отсутствие доступных кредитных механизмов, большая налоговая нагрузка являются главными факторами усиления важности своевременного решения финансовых задач.

В современных условиях существует неотложная необходимость разработки действенных мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности стратегически важных предприятий, к которым принадлежат предприятия по производству хлеба и хлебобулочных изделий.

Научные исследования в этом же направлении проводят известные ученые И.А. Бланк, М.И. Баканов, И.Т. Балабанов, О.Г. Билоус, А.Е. Воронкова, В.В. Дорофиев, С.А. Ерохин, О.Е. Кузьмин, А.Д. Шеремет и другие.

Целью данного исследования является рассмотрение вопросов, связанных с оценкой финансовой деятельности предприятий хлебобулочной промышленности, и выявление тенденций ее изменения в течение последних лет. На базе результатов анализа есть возможность определить существующие проблемы, для принятия решений в формировании стратегии развития предприятий хлебобулочной промышленности Украины.

В соответствии с официальной статистикой, динамика объемов производства хлеба и хлебобулочных изделий в Украине имеет стойкую тенденцию к снижению (1,5 – 2% ежегодно). Так, в 2012 году в Украине было произведено 1607,4 тыс. т хлебобулочных изделий, что на 5,3 % меньше, чем в 2011 году (рис. 1).

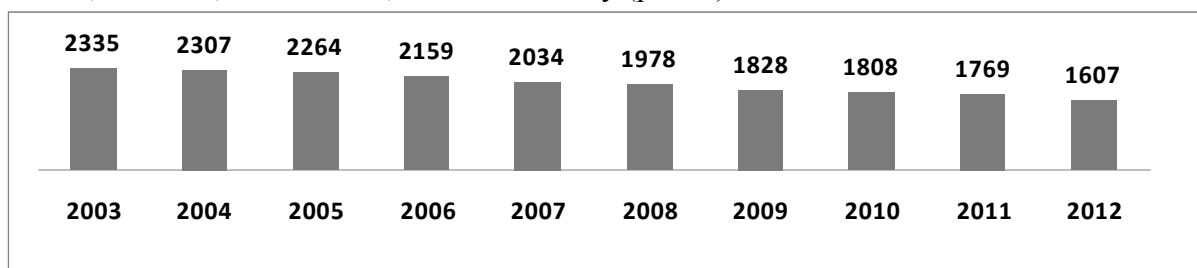


Рис. 1. Динамика объемов производства хлеба и хлебобулочных изделий в Украине, тыс. т [1]

Учитывая, что во всех регионах спрос на хлеб и хлебобулочные изделия

удовлетворяется в полной мере, фактическое потребление хлеба и хлебобулочных изделий населением Украины ориентировочно составляет 4,6 млн. т на год. Сравнение фактических объемов производства и объемов потребления хлеба и хлебобулочных изделий свидетельствует, что 35% отмеченной продукции производится промышленными хлебозаводами, а 65% объемов потребления остаются вне статистической отчетности. И эта часть ежегодно увеличивается [1]. Так, директор украинской холдинговой компании «Хлебные инвестиции» Александр Тараненко сообщает: «На сегодняшний день уже две трети рынка хлебобулочных изделий находится в тени, притом, что еще несколько лет назад статистика была противоположной» [2].

Крупнейшими производителями хлебобулочных изделий Украины в 2013 году являлись холдинги Lauffer, «Хлебные инвестиции» и «Хлебпром». Следует отметить, что на рынке производства хлеба происходят постоянные процессы монополизации и поглощения одних производителей другими. Так, в августе 2010 года правительство приняло решение создать ГП «Государственная продовольственнозерновая корпорация Украины» (ГПЗКУ). Согласно с ним, ГАК «Хлеб Украины» передала создаваемому предприятию 36 элеваторов, комбинатов хлебопродуктов и хлебных баз, в том числе Одесский и Николаевский портовые элеваторы. Позже правительство приняло решение передать в управление ГПЗКУ еще 13 предприятий ГАК [2].

В марте 2013г. Кабинет министров Украины передал ПАО «Государственная продовольственнозерновая корпорация» 16 элеваторов, комбинатов хлебопродуктов и хлебных баз, входивших в состав государственной акционерной компании «Хлеб Украины». В управление ГПЗКУ перешли: Черняховский элеватор (Житомирская обл.), Брыливский элеватор (Херсонская обл.), Владимир-Волынский комбинат хлебопродуктов (Волынская обл.), Севастопольский комбинат хлебопродуктов (Севастополь, АРК), Галицкий комбинат хлебопродуктов (Ивано-Франковская обл.), Криворожское хлебоприемное предприятие (Днепропетровская обл.), Хлебная база № 89 (Закарпатская обл.), Торговый дом «Золотой Колос» (Харьков), а также восемь предприятий, в отношении которых открыто производство по делу о банкротстве [3].

Что касается финансовых результатов деятельности хлебопекарских предприятий, то по данным Государственной службы статистики Украины за январь-сентябрь 2012 года предприятия по производству хлеба и хлебобулочных изделий получили 86 млн. грн. убытков (46% предприятий получили 200 млн. гривен убытков, 54% предприятий получили 114 млн. гривен прибыли). Тогда как в 2010 году 37% предприятий были убыточными, в 2011 году таких предприятий было 40%. [1]. То есть имеет место рост количества убыточных предприятий по производству хлеба и хлебобулочных изделий.

В данном исследовании мы пытались рассмотреть результаты финансовой деятельности предприятий в узком ее понимании, а именно – отследить результативность финансовой деятельности в соответствии с изменением размеров и структуры капитала, вложенного в имущество. Анализ был проведен с использованием приема группировки предприятий по критерию объема капитала с целью выявления наиболее эффективных из них в соответствии с размером вложенных средств как собственных, так и заемных.

Оценка эффективности финансовой деятельности проводилась нами на примере 12 средних предприятий Одесской области, вид деятельности – производства хлеба и хлебобулочных изделий (КВЕД-15.81.0) по данным отчетности предприятий за 2009-2011 годы [4].

Названия указанных средних предприятий были закодированы согласно Закону Украины «О государственной тайне». Предприятия были сгруппированы в соответствии с такими параметрами капитала: 1 группа – до 5 млн. грн.; 2 группа – от 5 до 10 млн. грн.; 3 группа – от 10 до 20 млн. грн.; 4 группа – больше 20 млн. грн. По каждой из сформированных групп были рассчитаны основные финансово-экономические показатели, которые отражают эффективность и деловую активность предприятий.

Для оценки результатов управления финансовой деятельностью средних предприятий нами также было проведено аналитическое исследование по пяти критериям, которые, по нашему мнению, наиболее полно характеризуют результаты проведенных в 2008-2010р. управленческих решений относительно формирования объема

и структуры капитала и эффективности их использования, а именно:

1. Независимость от внешних источников финансирования.
2. Способность оперативного управления собственным капиталом.
3. Эффективность использования ресурсов.
4. Динамика производственного потенциала.
5. Платежеспособность.

По каждому критерию была избрана группа коэффициентов, которые, на наш взгляд, являются качественной характеристикой данного критерия. По расчетам коэффициентов каждой из групп и их изменений в течение исследуемого периода можно определить результативность проведенных управленческих решений относительно изменений в формировании объемов и структуры капитала, его размещения в активы и установить сложившиеся тенденции изменения показателей эффективности и деловой активности каждого из анализируемых предприятий по производству хлеба и хлебобулочных изделий Одесской области.

Подводя итоги проведенного аналитического исследования средних предприятий по производству хлебобулочных изделий, можно утверждать о низкой эффективности деятельности всех предприятий, что свидетельствует о значительных недостатках в проведенной финансовой политике в течение 2008-2010 гг.

Группировка предприятий по размерам капитала позволила обнаружить недостатки в финансовой политике относительно формирования структуры капитала и проследить ее влияние на показатели эффективности и платежеспособности.

В табл. 1 сгруппированы предприятия лидеры и аутсайдеры по результатам деятельности 2008-2010 гг.

Таблица 1

Анализ динамики изменения основных финансовых коэффициентов средних предприятий производства хлебобулочных изделий Одесской области в 2008-2010 гг.

Предприятия	Коэффициент автономии	Рентабельность реализации	Рентабельность активов	Рентабельность собственного капитала	Коэффициент общей ликвидности	Доля активов производственного потенциала
Группа 1						
2	0,71 – 0,89	(-6,0) - (+5)	(-3,0) – 2,1	(-5,0) – 2,4	1,59 – 3,19	0,78 – 0,75
4	0,22-0,25	0,2- (-3,6)	1,0- (-26,0)	4,0- (-105)	0,46-0,42	0,87-0,82
9	0,17- (-0,26)	(-19,4) -(-26,8)	(-50,0) - (-22,0)	Н.р	0,65-0,68	0,91-0,97
12	0,88-0,86	5,6-0,05	19 - 0,12	21 - 0,14	1,07-1,48	0,94-0,89
Группа 2						
3	0,72-0,74	11,0-9,0	23,0-16,0	31,0-22,0	0,92-1,17	0,77-0,75
5	0,88-0,89	(-0,5)-(-10,2)	(-1,0)-(-21,0)	(-1,0)-(-23,0)	2,1-3,68	0,74-0,63
8	0,07-0,29	0,7-5,6	4,0 - 11,0	60,0 - 37,0	0,94-0,69	0,94-0,69
Группа 3						
6	0,65-0,56	1,0-1,5	4,0-2,0	6,0-4,0	1,73-1,31	0,57-0,49
10	0,01-0,84	6,9-13,4	5,0-15,0	456,4-18,0	0,2-7,84	0,83-0,63
11	0,82-0,09	15,0-3,8	20,0-3,0	25,0-36,0	3,74-0,19	0,66-0,86
Группа 4						
1	0,31-0,36	(-12,06)- 0,36	(-15)-0,43	(-49,0)-1,0	2,11-1,10	0,22-0,34
7	0,27-0,35	(-6,8)- (-8,1)	(-12,0)-(-7,0)	(-43,0)-(-21,0)	4,69-1,16	0,17-0,40

Рассчитано автором по данным статистической отчетности

Предприятия группы 2 с размером капитала от 5 до 10 млн. грн. показывают тенденцию снижения эффективности деятельности.

Предприятия группы 1 с размером капитала до 5 млн. грн. и группы 4 с размером капитала больше 20 млн. грн. демонстрируют самые низкие показатели эффективности.

Таким образом, можно утверждать, что предприятия с размером капитала от 10 млн. грн. до 20 млн. грн. показывают наиболее эффективные результаты. А предприятия с капиталом до 5 млн. грн. и больше 20 млн. грн. неэффективны и убыточны.

Подводя итоги аналитического исследования средних предприятий по производству хлебобулочных изделий, можно утверждать о низкой эффективности деятельности всех предприятий, что свидетельствует о значительных недостатках в проведенной финансовой политике в течение 2009-2011 гг.

Группировка предприятий в зависимости от размеров капитала позволила выявить недостатки в финансовой политике предприятий относительно формирования структуры капитала и проследить ее влияние на показатели эффективности и платежеспособности.

Представляется, что полученные результаты могут быть использованы предприятиями хлебобулочной промышленности для оптимизации размеров и структуры капитала для повышения эффективности их деятельности.

Литература:

1. Информация об итогах работы предприятий хлебопекарской отрасли, исполнительного аппарата Объединения «Укрхлебпром» и ЦВГЛ, в 2012 году. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ukrhlbprom.org.ua/ua/novini/informacija_pro_pidsumki_roboti_u_2012.html
2. В Украине каждая третья буханка хлеба изготовлена нелегально – эксперты. Украинская правда. Все о: «Хлеб Украины» / 11 сентября 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/09/11/394396/>
3. Азаров отдал зерновой корпорации 16 предприятий "Хлеба Украины" / Украинская правда. Все о: «Хлеб Украины», рынок зерна. 3 сентября 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/09/3/392675/3>.
4. Статистическая отчетность средних предприятий хлебобулочной промышленности Одесского региона (по данным Главного управления статистики Украины в Одесской области).

Козак Галина Ивановна

аспирант

Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь, Украина

АКТИВЫ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены возможности использования инвестиционного потенциала негосударственных пенсионных фондов для реализации проектов государственно-частного партнерства. Проанализирован зарубежный опыт участия негосударственных пенсионных фондов в финансировании объектов инфраструктуры. Исследован процесс реализации концессионных проектов на принципах проектного финансирования с привлечением негосударственных пенсионных фондов. Акцентировано внимание на необходимости выпуска инфраструктурных облигаций в Украине, обосновано преимущества данного финансового инструмента для негосударственных пенсионных фондов.

In the article possibilities of using the investment potential of private pension funds for the implementation of projects of public-private partnerships are considered. The foreign experience of participation private pension funds in financing of infrastructure objects is analyzed. The process of implementing concession projects on the principles of project financing involving non-state pension funds is investigated. Attention is accented upon need emission of infrastructure bonds in Ukraine, the advantages of this financial instrument for private pension funds are grounded.

В современных условиях в Украине особенно остро стоит проблема поиска новых источников инвестиционных ресурсов для модернизации инфраструктуры отечественной экономики. Одним из главных инструментов в арсенале государства, который одновременно позволяет увеличить объем инвестиций в инфраструктуру и повысить их эффективность, является государственно-частное партнерство (ГЧП). Потенциальными институтами мобилизации долгосрочных ресурсов для финансирования проектов развития, в том числе на принципах ГЧП, могут стать такие институциональные инвесторы как негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

Специфика НПФ заключается в том, что они аккумулируют финансовые ресурсы в течение длительного периода времени (20-40 лет) – с момента уплаты страховых взносов к осуществлению пенсионных выплат, благодаря чему имеют значительное преимущество в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов. При этом социальная направленность НПФ требует использования более консервативных стратегий инвестирования пенсионных активов, которым свойственна прогнозируемость ценовой

динамики и надежность финансовых инструментов. Поэтому участие НПФ в финансировании проектов ГЧП может быть выгодным как государству, так и самим фондам.

Различные аспекты деятельности НПФ, в том числе вопросы инвестирования пенсионных активов, исследовали в своих трудах многие ученые и практики, среди которых: А. Коваль, Д. Леонов, Э. Либанова, Л. Ткаченко, В. Толубьяк, А. Федоренко и другие. Однако возможности использования активов НПФ в качестве источника финансирования проектов ГЧП остаются недостаточно исследованными.

Сегодня украинская система негосударственного пенсионного обеспечения испытывает значительные трудности в части рационального использования пенсионных активов. Процесс инвестирования средств НПФ усложняется: недостаточностью существующего спектра активов для долгосрочного гарантированного инвестирования, который ограничивается отдельными видами государственных ценных бумаг; отсутствием любых активов, непосредственно обслуживающих пенсионную систему; сложностью условий для развития негосударственного пенсионного обеспечения в большинстве регионов Украины [2, с. 61].

Однообразная структура активов украинских НПФ свидетельствует не только о низком уровне реализации инвестиционного потенциала фондов, но и прямо указывает на системный характер проблем в финансовом секторе страны в целом. Так, наиболее популярными направлениями инвестирования в большинстве случаев остаются банковские депозиты и облигации предприятий, т.е. низкорискованные активы со стабильным уровнем дохода. По состоянию на конец 2013 года 36,4% пенсионных активов было размещено на депозитных счетах [6]. Таким образом, фактически происходит трансформация значительной части долгосрочных ресурсов НПФ в краткосрочные спекулятивные активы.

Причинами такой ситуации считаем, с одной стороны, недостаточный уровень развития НПФ, поскольку незначительный объем активов большинства НПФ препятствует формированию эффективной инвестиционной стратегии, а с другой – неудовлетворительное состояние фондового рынка и недостаточность привлекательных финансовых инструментов на нем. Для решения данной проблемы возможны два варианта: 1) либерализация законодательных ограничений инвестиционной деятельности НПФ путем расширения перечня активов, разрешенных для инвестирования; 2) развитие финансового рынка в направлении предложения новых видов финансовых активов, пригодных для инвестирования средств НПФ. Сегодня необходимо двигаться одновременно в обоих направлениях, ведь переход НПФ к стандарту «разумного лица» невозможен без частичного снятия количественных ограничений, а привлечение пенсионных активов в реальный сектор экономики требует разработки новых видов финансовых инструментов.

Значительную долю активов в структуре инвестиционного портфеля НПФ зарубежных стран занимают инвестиции в инфраструктуру. Одним из механизмов привлечения инвестиционных ресурсов в инфраструктурные проекты является государственно-частное партнерство. Поскольку реализация масштабных проектов невозможна без «длинных денег», возникает необходимость привлечения консервативных институциональных инвесторов. Наиболее распространенной формой ГЧП в контексте привлечения к инвестиционному процессу НПФ остается концессия.

В последнее время реализация подобных проектов в зарубежной практике все чаще основывается на принципах проектного финансирования, под которым подразумевают прямое кредитование компании, специально созданной под соответствующий проект. Преимуществами данной формы финансирования являются: сочетание механизма финансирования и возврата инвестиций, гибкость и эффективность управления инвестициями, паритетное распределение рисков и ответственности между участниками проекта [5, с. 37].

Опыт осуществления таких инфраструктурных проектов широко распространен в европейских странах и, с недавних пор, в России. Причем именно в РФ реализация

местных инфраструктурных проектов происходила при полном финансировании НПФ. В частности, проект по строительству, оснащению оборудованием и эксплуатации физкультурно-оздоровительных комплексов на территории Нижегородской области, основанный на концессионных соглашениях, был полностью профинансирован КУА «Лидер» за счет активов НПФ, находящихся в ее управлении. КУА «Лидер» выкупила все облигации подконтрольного ей ЗАО «Волга-Спорт» – специально учрежденного эмитента для реализации проекта. Доходность по облигациям была определена на уровне «инфляция + 3%». Срок действия концессионных соглашений включал период строительства (1 год) и период эксплуатации объектов (10 лет) [8]. В результате НПФ получили новый инвестиционный инструмент – инфраструктурные облигации, а местные власти – современные объекты социальной инфраструктуры.

Данный опыт ГЧП может быть полезным и для Украины. На рис. 3.2. схематически изображен предложенный механизм финансирования проектов ГЧП с привлечением НПФ.

Процесс реализации инфраструктурных проектов на условиях концессии включает следующие этапы:

- 1) создание специального юридического лица – проектной компании;
- 2) проведение концессионного конкурса и определения победителя;
- 3) заключение договора о концессии с проектной компанией (сроком от 10 до 50 лет);
- 4) выпуск и размещение инфраструктурных облигаций проектной компанией;
- 5) покупка инфраструктурных облигаций компанией по управлению активами за счет средств НПФ;
- 6) использование привлеченных средств на реализацию проекта;
- 7) покрытие обязательств перед владельцами облигаций за счет средств от эксплуатации объекта инфраструктуры.

Участие государства в реализации проектов может проявляться, начиная от предоставления различных гарантий, которые снижают риски концессионеров, кредиторов и других участников проекта, и заканчивая прямым финансированием уставного капитала проектной компании, что обеспечивает право оперативного контроля над проектом и получение соответствующей части прибыли.

Таким образом, инфраструктурные облигации концессионера как реальный инструмент привлечения длинных пенсионных ресурсов могут стать перспективной формой финансирования инфраструктурных проектов и в Украине. Законопроект «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно эмиссии ценных бумаг» №2072 [7], принятый Верховной Радой Украины в первом чтении 10 октября 2013 года, регламентирует выпуск инфраструктурных облигаций в рамках государственно-частного партнерства.

Инфраструктурные облигации определяются как корпоративные облигации, размещаемые с целью привлечения денег, предназначенных для строительства (реконструкции, модернизации) объектов в соответствии с договором, заключенным в рамках ГЧП, существенным условием которого является эмиссия таких облигаций. В случае, когда выпуск инфраструктурных облигаций осуществляется в соответствии с договором о концессии, такие облигации являются концессионными [7].

Привлекательность инфраструктурных облигаций для НПФ объясняется целым комплексом причин:

- долгосрочный период обращения инфраструктурных облигаций (15-25 лет), который соответствует сроку реализации проекта и совпадает с характером пенсионных обязательств;
- целевой характер использования аккумулированных средств;
- специфическое обеспечение облигационного выпуска (государственные и муниципальные гарантии, банковские гарантии и поручительства, залог и т.п.);
- выплата дохода за счет прибыли эмитента от эксплуатации инфраструктурного объекта;
- стабильность денежных потоков в результате постоянного спроса на объекты инфраструктуры;

– привязывание доходности инфраструктурных облигаций к уровню инфляции [4].

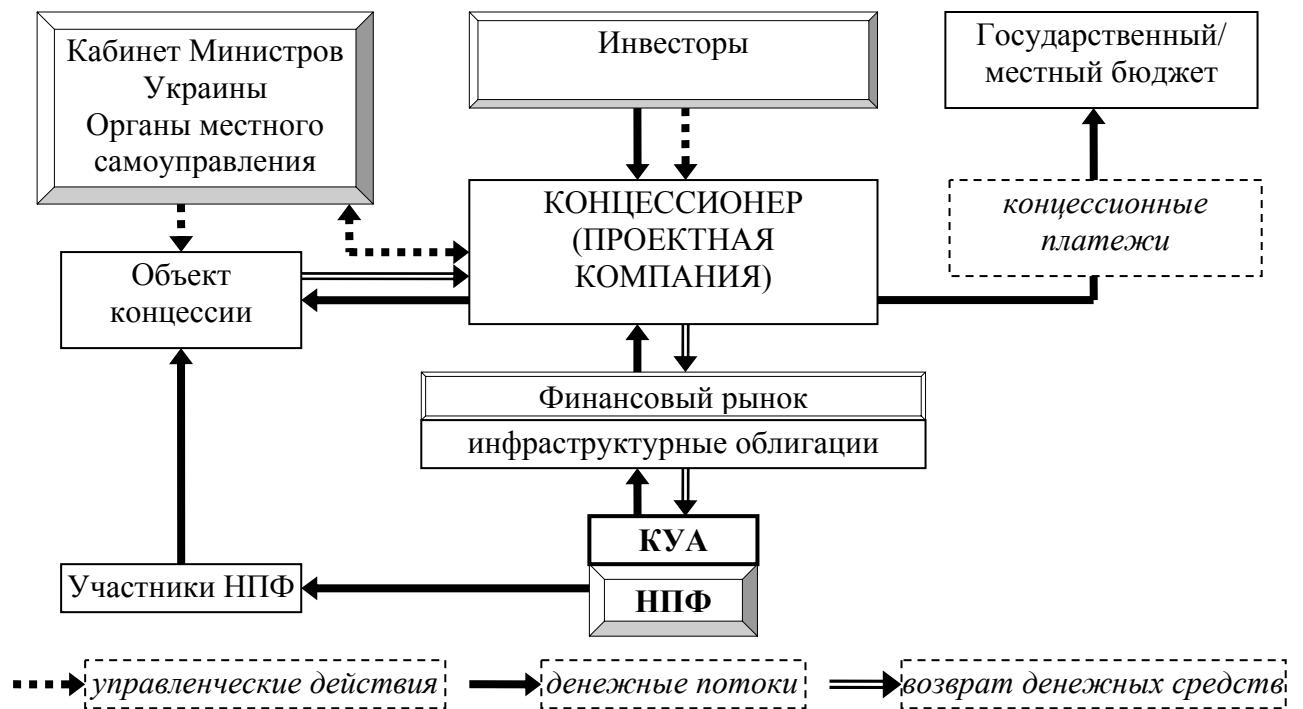


Рис. 1. Участие НПФ в финансировании проектов ГЧП¹

Эмиссия инфраструктурных облигаций позволяет: во-первых, предложить рынку новую инвестиционно привлекательную долгосрочную ценную бумагу; во-вторых, привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы для покрытия потребностей государства и частного бизнеса; в-третьих, сформировать имидж НПФ как социально-ответственных инвесторов в глазах общества. Именно поэтому считаем внедрение данного финансового инструмента в Украине вполне своевременным и целесообразным.

Следовательно, привлечение НПФ к финансированию проектов ГЧП может стать приоритетным направлением их инвестиционной деятельности в перспективе. Однако практическая реализация подобных проектов невозможна без активного участия государства. Именно государство должно отыгрывать ключевую роль в обеспечении надлежащей реализации проекта, мониторинга деятельности его участников, а также осуществлении контроля безопасности и надежности инвестирования пенсионных накоплений граждан.

Литература:

1. Добромислов К. Развитие рынка финансовых активов для инвестирования пенсионных накоплений на основе государственно-частного партнерства / К Добромислов // Пенсионные фонды и инвестиции. – 2006. – №2. – С. 41-43.
2. Жерлицын Д. М. Реализация финансово-инвестиционного потенциала системы негосударственных пенсионных фондов Украины / Д. М. Жерлицын // Модели управления в рыночной экономике (сб. науч. тр.). – Донецк: ДонНУ, 2008. – №11. – С. 55-63.
3. Инвестирование в инфраструктурные проекты [Электронный ресурс] / Национальная лига управляющих. – Режим доступа: www.orngp.ru/images/upload/ru/1916/infrastrukturyne_investicii.ppt
4. Никифорок О. І., Чукаєва І. К. Інфраструктурні облігації як інструмент залучення інвестицій для потреб модернізації в практиці зарубіжних країн / О. І. Никифорок, І. К. Чукаєва // Ефективна економіка. – 2014. – №4.
5. Овсянникова Я. О. Джерела фінансування проектів публічно-приватного партнерства / Я. О. Овсянникова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – №1. – С. 36-40.
6. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
7. Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо емісії цінних паперів» від 23.01.2013 р. №2072 [Електронний ресурс] // База даних “Законодавство України”

¹ Составлено автором

Верховної Ради України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45528

8. Физкультурно-оздоровительные комплексы на территории Нижегородской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/artikles/NN/Ahmadeev.pdf>

Комаров Константин Сергеевич

аспирант,

*Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана,
г. Киев, Украина*

МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Рассмотрены вопросы моделирования систем управленческого учета компаний в Украине с использованием информационных систем учета. Определены основные этапы процесса моделирования учета с использованием информационных систем. Дано определение процессу моделирования учета на примере построения информационной системы учета на предприятии. Рассмотрены этапы построения информационной системы учета на предприятии.

In the article are considered problems of modeling of management accounting systems of companies in Ukraine using accounting information systems. There are considered the main steps of the modeling process using accounting information systems. There are considered the definition of the modeling process accounting by constructing the accounting information system in the enterprise. There are considered the stages of the construction of the accounting information system in the enterprise.

Современные условия хозяйствования требуют от предприятий построения современных и гибких моделей управления. В свою очередь управление современным предприятием невозможно без систем учета.

Выделяют два основных вида учета на предприятиях в Украине: бухгалтерский и управленческий учет. Некоторые экономисты выделяют также налоговый учет, но в связи с переходом на международные стандарты ведения финансовой отчетности и принятия Налогового Кодекса Украины бухгалтерский учет и налоговый учет становятся синонимичными.

Считается, что основным видом учета, на базе которого принимаются решения по деятельности предприятия, есть управленческий учет. Данный вид учета предназначен для принятия управленческих решений на предприятии. Информация, полученная как результат этого вида учета, характеризуется достоверностью и удобством в своей форме. Это объясняется тем, что данный вид учета не регламентирован государственными законодательными актами и каждое предприятие и его менеджеры внедряют у себя ту систему управленческого учета, которая им удобна [1, с.19].

В определение понятия «управленческий учет» внесло свой вклад большое количество украинских и зарубежных ученых, а именно: Нападовская Л.В.[5, с.84], Лишиленко О.В., Лень В.С.[4], Голов С.Ф.[3], Атамас П.Й.[1] и другие. При этом понятие «управленческий учет» постоянно усовершенствуется. Новые формы ведения учета, бездокументарный учет с использованием информационных технологий, переход на международные стандарты ведения учета – все эти факторы привели к тому, что устоявшегося и единого определения понятия «управленческий учет» на данный момент нет. В разной литературе и в работах разных ученых это понятие отражает разные стороны одного процесса на предприятии. По мнению автора, управленческий учет – это система показателей и методов, которые характеризуют реальное состояние предприятия в режиме реального времени и дают работникам предприятия информацию про качественный и количественный результат работы предприятия. По мнению автора – это определение на данном этапе развития экономики наиболее полно отражает суть управленческого учета. Результатом управленческого учета является аналитическая информация, которая позволяет достичь целей учета на предприятии – обеспечить эффективность, контроль и возможность принятия решений.

Под понятием «моделирование управленческого учета» следует понимать такой процесс, который обеспечивает построение учетной модели предприятия. Виды

моделирования могут быть разные: математическое моделирование, имитационное моделирование, компьютерное моделирование и другие виды. Мы детальнее остановимся на компьютерном моделировании как на таком, которое в настоящее время используется наиболее полно и часто.

Под компьютерным моделированием следует понимать процесс построения модели с использованием компьютерной техники. Основными этапами такого моделирования есть: сбор первичной информации, написание документации, построение модели, оценка адекватности модели, усовершенствование и доработка модели.

Если пытаться разобраться в этом вопросе более глубоко, то построение информационной системы предприятия с помощью информационной системы есть не что иное как компьютерное моделирование. Информатизация предприятия с помощью информационной системы обладает всеми признаками процесса моделирования – в процессе информатизации и внедрения информационной системы строится определенная модель предприятия, которая реагирует на внешние и внутренние раздражители аналогично исходному объекту - предприятию. При этом в информационной системе управленческого учета данные по предприятию отображаются максимально полно и точно, так как от эффективности информационной системы управленческого учета на современном предприятии напрямую зависит его, предприятия, эффективность.

В информационной системе управленческого учета предприятия в большинстве случаев присутствуют следующие элементы:

1). Справочники – отражение статической информации предприятия. Данные по контрагентам, товарам, услугам, банкам, сотрудникам и другим базам данных, которыми обладает предприятие.

2). Документы – отражение динамической информации предприятия. Документы меняют динамическое состояния предприятия и на документах строятся данные отчетности по управленческому учету. Примерами таких документов в Украине могут быть «Расходная накладная», «Платежное поручение» и другие.

3). Система контроля – отражение существующих систем контроля на предприятии. Контроль может быть трех основных видов: предварительный, текущий и последующий. Каждый из этих видов контроля должен находить свое отражение в информационной системе управленческого учета, так как каждый вид такого контроля обладает различными функциями. Предварительный контроль выявляет ошибки на этапе ввода первичной информации в справочники и документы системы. Текущий контроль выявляет ошибки в процессе работы с объектами системы учета. Последующий контроль выявляет ошибки при формировании отчетности по результатам деятельности предприятия с целью их корректировки и устранения.

4). Отчеты – отражение статистической и аналитической информации предприятия. Отчеты строятся на базе данных управленческого учета, который сформирован первичными документами по организации.

Если рассматривать предприятие как живой экономический организм, то именно внедрение информационной системы позволяет современному предприятию быть успешным и построить внутри себя так называемую «электронную нервную систему». Данный вид информационной системы позволяет предприятию очень быстро и адекватно реагировать на все запросы и изменения внешней и внутренней среды предприятия. Впервые понятие «электронная нервная система» ввел Билл Гейтс, основатель компании Microsoft, в своей книге «Бизнес со скоростью мысли» [2, с.52]. Под электронной нервной системой предприятия он понимал такую комбинацию аппаратных и программных средств, которая обеспечивает предприятию возможность быстрого получения, обработки и реакции на информацию, полученную извне, или изнутри предприятия. В современных условиях хозяйствования, когда предприятия активно внедряют информационные системы учета и автоматизации бизнес-процессов, компании движутся по пути создания электронной нервной системы управленческого учета, когда основные решения по управлению предприятием на краткосрочном и среднесрочном уровне будет принимать управляющая информационная система, а не работники предприятия.

В современных условиях хозяйствования процесс построения и внедрения

информационной системы на предприятии можно разделить на следующие этапы:

- 1) Экспресс-анализ для выявления необходимости информатизации узких мест предприятия.
- 2) Процесс выбора необходимого базового программного обеспечения для информатизации учета на предприятии.
- 3) Установка демонстрационной версии базового программного обеспечения для ознакомления ключевых пользователей предприятия.
- 4) Формирование пожеланий к адаптации и модернизации программного обеспечения под конкретные пожелания и особенности предприятия.
- 5) Написание технического задания на проект внедрения информационной системы предприятия.
- 6) Программирование системы и внесение необходимых правок под пожелания ключевых пользователей системы.
- 7) Широкомасштабное обучение пользователей системы. Установка информационной системы на рабочие места пользователей. Программирование прав, ролей и интерфейсов пользователей.
- 8) Внесение начальных данных по справочникам и динамической информации по учету в предприятии.
- 9) Пилотный запуск системы. Тестирование существующих функциональных возможностей системы.
- 10) Исправление обнаруженных ошибок. Доработка системы под пожелания пользователей.
- 11) Введение системы в промышленную эксплуатацию.
- 12) Поддержка системы (программная, консультационная).

Все рассмотренные выше этапы позволяют сформировать алгоритм действий при построении и внедрении информационной системы управленческого учета на предприятии. Данный алгоритм широко применяется во внедряющих компаниях-интеграторах, для которых внедрение информационных систем на предприятиях является основным направлением бизнеса.

Данный алгоритм показывает типичный процесс макро-моделирования управленческого учета на предприятии с помощью информационной системы. Понятие макро-моделирование нами введено для отражения степени соответствия и полноты построенной модели, так как если речь идет о внедрении системы класса ERP, то полученная информационная компьютерная модель максимально полно отражает картину управленческого учета на предприятии. Если говорить о так называемой «кусочной информатизации», когда информационная система отражает определенные бизнес-процессы предприятия, или определенные разделы учета, то такое моделирование можно рассматривать как микро-моделирование в масштабах предприятия.

Выводы. Рассмотренный алгоритм внедрения информационной учетной системы на предприятиях обладает всеми характеристиками и состоит из всех этапов классического процесса моделирования: сбор информации, формирование требований, построение модели, определения степени соответствия, устранение ошибок и приближение параметров модели к объекту. Соответственно процесс внедрения информационной учетной системы на предприятиях можно рассматривать как процесс моделирования управленческого учета на предприятии с использованием информационной системы.

Литература:

1. Атамас П.И. Управленческий учет: Учебное пособие. – Д. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 440 с.
2. Гейтс Билл. Бизнес со скоростью мысли. – М.: Эксмо, 2003. – 480 с.
3. Голов С.Ф. Управленческий учет: учебник. - К.: Либра 2003. – 704 с.
4. Лень В.С. Управленческий учет: Учебное пособие. - 2-е изд. испр.- К.: Знания-Пресс 2006. - 317 с.
5. Нападовская Л.В. Управленческий учет: учебник для студентов высших учебных заведений. – К.: Книга, 2004. – 544 с.

Кондратьева Татьяна Викторовна

к.э.н., доцент

ГУ «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»

МЕХАНИЗМЫ КОММЕМОРАЦИИ И ЗАБВЕНИЯ ИНСТИТУТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В работе исследованы аспекты институциональной памяти экономических систем. В частности, изучены механизмы коммеморации и забвения экономических институтов, с помощью которых группы специальных интересов реконструируют и репрезентируют прошлый опыт институционального развития для достижения определенных целей. Указанные механизмы включают определение зон коммеморации и умолчания, отбор средств коммуникации и формирование коммуникационной сети, войны памяти, закрепление новой мнемической матрицы экономической системы.

The aspects of institutional memory of economic systems are investigated in the article. In particular, the mechanisms of commemoration and forgetting of economic institutions are studied. Special interest groups use these mechanisms to represent and reconstruct past experiences of institutional development in order to achieve certain goals. These mechanisms include the identification of areas of commemoration and silence, selection of communication tools and the formation of a communication network, wars of memories, fixing the new mnemonic matrix of an economic system.

События судьбоносного для Украины 2014 года показали, что развитие отечественной экономики в целом и отдельных экономических агентов определяется не столько ресурсными возможностями, сколько способностью к адаптации, самоорганизации, взаимодействию, саморазвитию. Падение индекса промышленной продукции в январе-июле 2014 года составило только 6% по сравнению с тем же периодом прошлого года (в 2013 года этот показатель составил 5%). В том числе, в Луганской области ИПП составил 87% (в 2013 году – 90%), в Донецкой –85% и 91% соответственно. В первом полугодии 2014 года Донецкая и Луганская области заняли соответственно второе и четвертое место по объемам экспорта регионами Украины. При этом в Луганском регионе объем экспорта возрос на 58% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года [1]. В условиях революции, политического и экономического кризиса и наконец, активных военных действий сохранение объемов промышленного производства сложно объяснить действием традиционных макроэкономических механизмов. Государственные и негосударственные экономические институты в этих регионах либо полностью разрушены, либо деформированы. С другой стороны, внешние условия функционирования предъявляют абсолютно новые правила взаимодействия экономических агентов. И чем больше возрастает неопределенность будущего, тем больше экономические агенты используют накопленный институциональный опыт для регулирования текущей деятельности.

Проблемы проектирования, трансплантации (импорта), замены правил экономического поведения и механизмов, обеспечивающих их выполнения традиционно являются предметом многочисленных исследований институционального направления экономической теории [2]. Его представителями исследованы также феномены неэффективных устойчивых форм экономического поведения (институциональные ловушки) [3]. Однако механизмы воспроизводства экономических институтов намного сложнее случайного закрепления эффективных и неэффективных форм взаимодействия и требуют дальнейшего изучения.

Целью данной работы является междисциплинарное исследование механизмов коммеморации и забвения экономических институтов в условиях бифуркации экономической системы.

Одним из основных направлений институциональной адаптации экономической системы является воспроизводство экономических институтов посредством механизмов коллективной памяти экономических агентов.

Институциональная память экономической системы представляет собой механизм наследования, изменчивости и отбора релевантной информации об институциональном развитии. Актуализация данных механизмов осуществляется объединениями агентов с

похожими стимулами экономического поведения - группами специальных интересов.

Современная экономическая система Украины с момента зарождения в 1990-х прошла сложный путь институционального развития – от полного отсутствия институтов рынка, частной собственности, индивидуальной экономической инициативы до формирования государственно-олигархических структур-конгломератов, практически не имеющих аналогов в мировой экономической практике. В ходе этого процесса одни экономические институты исчезали из практики экономического взаимодействия, другие появлялись. Создавались, трансформировались и распадались и группы специальных интересов, поддерживающие их функционирование. В результате современными экономическими агентами был накоплен определенный институциональный опыт, оказывающий ключевое влияние на их поведение и механизмы адаптации к изменяющимся внешним условиям.

Процесс сознательной передачи, актуализации и использования мировоззренчески или технологически значимой информации получил название коммеморации [4]. Д. Шерман считает, что «коммеморация определяется как процесс, который мобилизует разнообразные дискурсы и практики в репрезентации события, содержит в себе социальное и культурное видение памяти о коммеморативном событии, [...] служит выражением солидарности группы» [5]. При этом Л. Цедилин отмечает: «Институциональная память не отличается избирательностью: институты настоящего складываются под воздействием институциональной среды прежде всего ближайшего, а не более отдаленного прошлого» [6].

С помощью инструментов коммеморации группы специальных интересов вводят образы институционального прошлого экономической системы в современную экономическую культуру и практику взаимодействия акторов: «выходящая на общественную арену социальная группа или сила, как правило, приносит с собой собственную трактовку общего прошлого» [7].

Естественно, что для групп специальных интересов выгодна коммеморация одних институтов и забвение других. В процессе институционального развития экономическая система Украины «забыла» или деформировала многие эффективные советские экономические институты - коллективную собственность, рационализаторство, общенациональные индустриальные проекты, институты занятости молодежи. Одновременно мы взрастили с новой силой существовавшую в СССР коррупцию, лоббизм, отсутствие институционального доверия, простой утилитаризм. По этому поводу актуальными становится утверждение А. Васильева о том, что: «общество должно всегда хорошо помнить, что именно ему следует забыть» [8].

Принцип дуализма памяти и забвения является одним из безусловных в «memory studies»: «память неотделима от забвения. Каждый акт воспоминания сопровождается частичным забвением и наоборот. Забвение и память одинаково селективны. Перед обществами не стоит выбора: помнить или забывать. Речь идет только о том, какие события травматического прошлого следует сделать предметом дискуссии, а какие временно «сдать в архив»» [8].

Показательным в этом смысле является пример успешной ускоренной интеграции экономических систем Восточной Европы в Европейский союз. Страны Центральной и Восточной Европы «столкнулись с проблемами нового национального строительства, что привело к актуализации прошлого, повышенному вниманию к истории и к ее активной политизации. Одновременно существенную роль в процессе формирования постсоциалистических наций стало играть и забвение. Вытеснение памяти о коммунистическом прошлом как о нерелевантном для формирования новых идентичностей заставило апеллировать к более отдаленным временам» [8].

Естественно, что наиболее сильное влияние на динамику институциональных воспоминаний имеет государство: «государственные институты в утверждении новой модели памяти и постоянной поддержке ее действенности играют господствующую роль» [9, с. 56]. И. Савельева и А. Полетаев также считают, что «власть определяет, какое прошлое достойно сохранения, а какое — забвения, тем самым политика памяти распадается на два взаимосвязанных блока: «политика запоминания» и «политика

забвения» [10].

Однако институциональная динамика экономической системы Украины доказывает, нельзя недооценивать влияние групп специальных интересов. Институты тендерных закупок, приватизации, общегосударственных инновационных проектов и прочие возрождались и вырождались в Украине на протяжении последнего двадцатилетия исключительно под воздействием групп специальных интересов.

Таким образом, механизмы институциональной памяти экономических систем, используемые группами специальных интересов, включают:

- определение зон коммеморации и умолчания;
- отбор средств коммуникации и формирование коммуникационной сети;
- конкурирование моделей институциональных воспоминаний (мнемонические войны);
- закрепление новой мнемической матрицы экономической системы.

Структура актуальных и умалчиваемых институтов, количество и природа информации о них не закрепляется раз и навсегда. Границы зон коммеморации и умолчания перманентно подвижны и не всегда управляемы (могут не поддаваться воздействию групп специальных интересов, инициировавших возрождение института). Емельянова отмечает, что «границы между зонами молчания, забвения и бессознательного отталкивания образов памяти неопределенны, размыты и к тому же постоянно смещаются. Запрещенные, невыраженные и постыдные воспоминания передаются по неформальным групповым каналам общения, так как общество в целом их не замечает. При этом воспоминания претерпевают изменения в зависимости от ожидаемой реакции окружающих, материальных условий передачи информации (письменно, официально, закрыто) и характера отношений, установившихся между поколениями» [11].

В современных условиях информационной экономики, развития компьютерных технологий и масс-медиа, выбор средств коммуникации весьма широк: «мемориализируемые события десятилетиями и столетиями вновь и вновь представляются при помощи различных медиа: газетной статьи, фотографии, дневников, исторического повествования, романов, фильмов и т.д.» [12]. Основная масса послевоенных советских фильмов были посвящены индивидуальным и коллективным трудовым достижениям, профсоюзному движению, успехам индустриализации.

Глобализация институциональной экономической системы Украины, имплементация и распространение институтов индивидуального предпринимательства, инноваций, интеллектуального капитала ознаменовалось открытием в 2011 г. памятника американскому предпринимателю Стивену Джобсу на территории одесского университета. Студентами Киевского политехнического института разработан проект IT-парка со статуями Стивена Джобса и Билла Гейтса. С другой стороны, противодействие европейской интеграции вызвало волну разрушений памятников советского прошлого в Украине.

Коммуникационная сеть экономических институтов как система коммуникантов и реципиентов обладает рядом измеряемых признаков, определяют ее эффективность. Показатели связанности, плотности, компактности и центральности сети прямо пропорционально влияют на ее способность воспроизводить или нивелировать институты. При этом сам процесс коммеморации приводит к укреплению мыслительной и институциональной структуры данной группы.

Сложность использования механизмов институциональной коммеморации заключается в том, что с одной стороны, в экономической системе всегда существует несколько конкурирующих групп специальных интересов. С другой стороны, даже доминирование определенной модели институциональной памяти не является неизбежным: «неустрашимость из социального сознания иных, чем доминирующие, версий тех или иных событий, сосуществование нескольких «образов» прошлого свидетельствуют о том, что в отношении к прошлому проявляется своего рода объяснительный плюрализм» [11].

Без сомнения, многие экономические институты являются независимыми или даже комплементарными. Однако в момент бифуркации экономической системы происходит уплотнение институционального поля, когда на рынок институтов выходят несколько групп экономических агентов, интересы которых пересекаются (конкурируют). Все это приводит к войнам памяти, частными случаями которых являются войны образов и памятников. С 2010 по 2013 год группа аспирантов и коллег А. Эткинды проводила Европейский исследовательский проект «Войны памяти: культурная динамика в Польше, России и Украине», на который Международный консорциум грантодателей HERA выделил 1 миллион евро [13]. Авторы исследования, описывая войны памяти трех славянских стран, подчеркивают, что истории советских и европейских государств столь переплетены, что изменение приоритетов и иное истолкование прошлого, в одной стране, немедленно вызывают реакцию в других. С. Шиптенко в свою очередь описывает войны памятников в Белоруссии, проводя аналогии с Украиной, Прибалтикой, Югославией: ««война памятников», идущая во всех регионах Белоруссии, вскрывает целый пласт проблем», «является отражением ценностно-мировоззренческого противостояния, раскола белорусского общества на несколько лагерей» [14].

Современные тенденции глобализации мирового хозяйства являются катализатором процессов эндогенной и экзогенной конкуренции институтов экономической системы: «Уже сейчас можно констатировать, что человечество находится на пороге «мнемонических войн», когда страты и корпоративные субъекты, занимающие доминирующее положение в информационном пространстве глобализирующегося социума, стремятся собственную локальную историю превратить в глобальную «память мира», используя при этом ресурсы компьютерных технологий и масс-медиа. На фоне становления глобального проекта социальной памяти усиливается влияние локальных «мнемонических войн», связанных со стремлением отдельных политических субъектов переписать свою историю с позиций глобализма, встроить индивидуальные образы прошлого в общую картину прогресса общечеловеческой цивилизации» [15].

Закрепление и имплементация определенной системы институтов на основе механизмов коммеморации приводит к формированию новой мнемической матрицы, состоящей из трех компонентов:

информационного (система знаний о предшествующих траекториях институционального развития);

институционального (институциональная система, оказывающая латентное воздействие на сознание экономических субъектов);

деятельностного (индивидуальная и коллективная деятельность по ценностно-смысловой реконструкции и удержанию прошлого) [16].

Коммеморация и забвение институтов в экономической системе – непрерывный процесс, влияющий на ее развитие как положительно, так и отрицательно. В качестве современных тенденций институциональной коммеморации можно привести примеры «толоки» при восстановлении разрушенных городов Донбасса, волонтерства, на котором «держится» материальное обеспечение военной кампании на востоке Украины. Неоднократное падение курса национальной валюты до критического уровня создает опасность распространения бартерных расчетов и экспансии теневой экономики. Невыполнение государственными институтами функций защиты предпринимателей возрождает институты «крышевания» и «рэкета» («институт» покровительства «Правого сектора» для отечественного бизнеса).

Таким образом, использование механизмов институциональной памяти позволяет группам специальных интересов трансформировать конфигурацию экономической системы, добиваясь определенных целей. Однако сложность и дихотомированность этих процессов приводит к непредсказуемости и неоднозначности результатов такого влияния. Поэтому в периоды фундаментальных изменений мониторинг и управление тенденциями коммеморации и забвения экономических институтов является одним из эффективных инструментов обеспечения экономического роста и институционального развития.

Литература:

1. Про соціально-економічне становище України за січень-липень 2014 року // Официальный сайт Гос. ком. статистики Украины [Электронный ресурс]. – 2014. - Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/> — Дата доступа: 20.08.2014.
2. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть II / Под ред. Р. М. Нуреева. – М. : Московский общественный научный фонд, 2010. – 154 с.
3. Полтерович, В. М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5 – 16.
4. Святославский, А. В. Среда обитания как среда памяти: к истории отечественной мемориальной культуры : автореф. дис. ... доктора культурологии: 24.00.01 / А. В. Святославский; Московский педагогический государственный университет. — Москва, 2011. - 53 с.
5. Sherman, D. The Construction of Memory in Interwar France / D. Sherman. - Chicago : The University of Chicago Press, 2005. – 448 p.
6. Цедилин, Л. Российский протекционизм: проблема институционального наследия / Л. Цедилин // Вопросы экономики. - 2012. - № 1. - С. 96-114.
7. Левинсон, А. Опыт социографии: Статьи / А. Левинсон. — М.: Новое литературное обозрение, 2004. — 664 с.
8. Васильев, А. Memory studies: единство парадигмы - многообразие объектов (Обзор англоязычных книг по истории памяти) / А. Васильев // НЛЮ. – 2012. - №117. – [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://magazines.russ.ru/nlo/2012/117/v36-pr.html#_ftn16. — Дата доступа: 11.07.2014
9. Артюх, В. Дещо про політику історичної пам'яті / В. Артюх // Експерт. Сумський аналітичний журнал. — 2006. — №14. — С. 56–60.
10. Савельева, И. М. Знание о прошлом: Теория и история. В 2-х т. Т. 2. Образы прошлого / И. М. Савельева, А. В. Полетаев. - СПб. : Наука, 2006. - 632 с.
11. Емельянова, Т. П. Коллективная память в контексте обыденного политического сознания / Т. П. Емельянова // Информационно-гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение» [Электронный ресурс]. - 2012. - № 4 (июль — август). - Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2012/4/Emelianova_Collective-Memory/ — Дата доступа: 20.08.2014.
12. Erll, A. Cultural Memory Studies: An International and Interdisciplinary Handbook / A. Erll, A. Nunning. – Berlin, N.Y. : De Gruyter, 2008. - 392 p.
13. Официальный сайт проекта «Memory at war» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.memoryatwar.org/> — Дата доступа: 28.08.2014.
14. Шиптенко, С. Война памятников в Минске / С. Шиптенко // Сегодня.ру [Электронный ресурс]. – 2014. - Режим доступа: <http://www.segodaya.ru/content/137261> — Дата доступа: 20.08.2014.
15. Устьянцев, В. Б. Социальная память в обществе риска: опыт философской концептуализации / В. Б. Устьянцев, Д. А. Аникин // Философия и общество. – 2011. - № 4. – С. 58–69.
16. Шаповалова Н. С. Социальная память в закрытых и открытых обществах: социально-философский анализ : автореф. дис. ...канд. философ. наук: 09.00.11 / Н. С. Шаповалова; ФГБОУ «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.» — Саратов, 2012. - 18 с.

Корниенко Ирина Григорьевна

кандидат экономических наук

г. Черновцы, Украина

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

В статье отражена сущность и значение ресурсного потенциала как экономической категории. Эффективное использование ресурсного потенциала промышленных предприятий является объективной необходимостью и важной предпосылкой развития промышленного сектора экономики. Одной из особенностей функционирования современных промышленных предприятий есть количественное, качественное и структурное несовершенство их ресурсных потенциалов, предопределенная большими потерями ресурсов в процессе осуществления и их сложным финансовым положением.

In the article essence and value of resource potential is reflected as to the economic category. The effective use of resource potential of industrial enterprises is an objective necessity and important pre-condition of development of industrial sector of economy. One of features of functioning of modern industrial enterprises is quantitative, high-quality and structural imperfection of their resource potentials, predefined by the severe losses of resources in the process of realization and their difficult financial situation.

Исследование теоретико-методологических и прикладных аспектов рационального ресурсного обеспечения стабильного, устойчивого и эффективного экономического развития, поиск направлений, способов, методов и экономических механизмов решения этой проблемы в рыночных условиях ведения хозяйства справедливо считается фундаментальным и приоритетным заданием экономической науки.

Эффективность деятельности промышленных предприятий определяется тем, насколько результативно они используют имеющиеся в своём распоряжении ресурсы. Отправным пунктом обеспечения предприятия всеми необходимыми ресурсами, в совокупности определяющих его ресурсный потенциал, является наличие собственного капитала, достаточного не только для обеспечения текущей производственной деятельности, но и для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости.

Несмотря на рост числа исследований, посвященных ресурсному потенциалу, научную разработанность этой проблемы в целом еще нельзя признать исследованной. Важность рассмотрения категории «ресурсный потенциал» обусловлена и тем, что любые цели и задачи по достижению конечных, результатов на перспективный период в значительной степени определяются не наличными на данный момент ресурсами, а ресурсным потенциалом общества. Поэтому изучение различных аспектов ресурсного потенциала является актуальным и своевременным.

Ресурсный потенциал относится к числу наиболее общих экономических категорий и представляет собой определенную характеристику производственной деятельности.

Производственные ресурсы определяют как средства, авансированные для осуществления процесса производства. Они включают в себя основной и оборотный капитал, финансовые, трудовые и природные ресурсы, вовлеченные в производство. Объем, структура, технический уровень и качество этих ресурсов образуют *ресурсный потенциал*.

Как экономическая категория ресурсный потенциал выражает отношения между людьми по поводу аккумуляции и использования имеющихся возможностей [4]. Ресурсный потенциал определяет не только реальную, но и потенциальную возможность их потребления в процессе общественного производства, а также не только сложившуюся систему ресурсов, но и альтернативные ресурсы и их источники [4].

Под ресурсным потенциалом предприятия понимают его экономические возможности (средства производства, запасы, источники ресурсов), которые имеются в наличии или могут быть мобилизованы (приведены в действие, использованы) для достижения поставленных целей предприятия. При этом следует отметить, что особое внимание привлекает состав ресурсного потенциала, поскольку в экономической литературе имеются разные подходы к его определению. Большинство исследователей рассматривают ресурсную структуру потенциала с учетом в нем разного количества составляющих. В одном случае, в его состав рекомендуется включать только средства труда; во втором - средства труда и рабочую силу; в третьем - средства труда, рабочую силу и природные ресурсы, которые используются в процессе производства; в четвертом - средства труда, рабочую силу и предметы труда [1, с. 33].

В.А. Свободин считает, что ресурсный потенциал - совокупность имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов (земельных, трудовых, материальных) [2].

С.Е. Сердак считает, что ресурсный потенциал предприятия - это совокупность материальных, нематериальных, трудовых, финансовых ресурсов, в частности способность рабочих предприятия эффективно использовать названные ресурсы для выполнения миссии, достижения текущих и стратегических целей предприятия. При этом, ресурсный потенциал предприятия можно охарактеризовать четырьмя основными критериями: реальными возможностями предприятия в той или другой сфере деятельности (также и нереализованные возможности); объемом ресурсов, как привлеченных, так и только подготовленных к использованию в производстве; способностью кадров (менеджеров) использовать ресурсы, умения распоряжаться ресурсами предприятия; формой предпринимательства и соответствующей организационной структурой предпринимательства [3, с. 84-87].

В работах большинства авторов ресурсный потенциал, представленный всеми ресурсами, используемыми в промышленном производстве на той или другой стадии развития производительных сил. И это одна из основополагающих особенностей категории «ресурсный потенциал». Однако рассматривать ее лишь как конгломерат всех ресурсов вряд ли правильно, поскольку она включает еще в себе ряд качественных экономических характеристик.

При изучении ресурсного потенциала промышленного предприятия важен охват всей системы пропорционально согласованных технических мощностей, используемых на различных стадиях или одновременно выполняющих разные функции в производстве продукта. А это означает учет комплексной, интегральной производственной мощности.

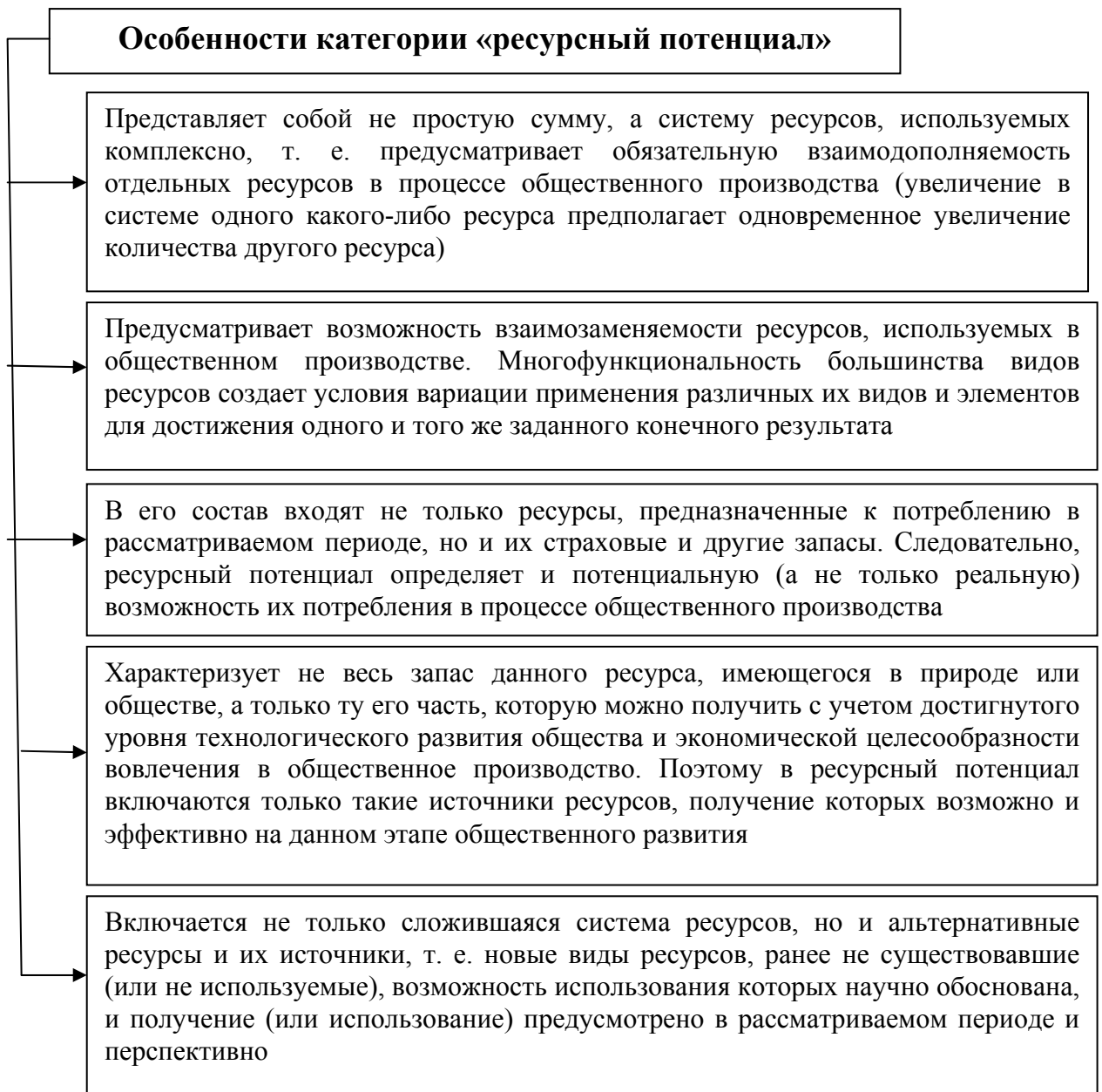


Рис. 1. Отличительными особенностями категории «ресурсный потенциал»
(авторская разработка)

Отсюда, было бы логично характеризовать ресурсный потенциал как сумму производственных факторов, необходимых для производства заданного объема продукции. Однако все ресурсы разнородны и не поддаются непосредственному суммированию в натуральном выражении.

Как экономическая категория ресурсный потенциал выражает отношения между людьми по поводу аккумуляции и использования имеющихся возможностей. Сущность ресурсного потенциала заключается во взаимодействии всех его составляющих элементов. Отличительными особенностями категории «ресурсный потенциал» является (рис.1).

Систематизируя различные научные взгляды, можно прийти к выводу, что под ресурсным потенциалом промышленного предприятия (вида деятельности) следует понимать совокупность имеющихся видов ресурсов, сопряженных между собой, использование которых, позволяет достичь экономического эффекта.

Наличие гибкости свидетельствует о возможностях переориентации предприятия на выпуск новой продукции, использование других видов материалов и

комплектующих без коренного изменения его материально-технической базы. Требование к повышению гибкости ресурсного потенциала является особенно актуальным в условиях рыночной нестабильности экономики Украины, резкого ускорения темпов внедрения результатов научно-технического прогресса.

Качественная и количественная характеристика взаимосвязей элементов ресурсного потенциала, выраженная мерой соответствия и соотношения разных факторов производства заключается в том, что улучшением только одного элемента невозможно добиться существенного роста отдачи ресурсного потенциала – наивысшая отдача возможна только при одновременной модернизации всех его элементов путем непосредственного и систематического использования новых технологических идей.

При изучении категории ресурсного потенциала необходимо соблюдать принцип системности, который позволяет рассматривать всякое сложное целое как систему. Ресурсный потенциал – это система, характеризующаяся совокупностью ресурсов разного рода, доступных для использования определенного вида, каждый элемент которого представляет собой сложное целое, систему взаимосвязанных и взаимодействующих между собой частей, имеющих относительную самостоятельность и многофункциональность. Исследование ресурсного потенциала позволяет сделать вывод о том, что это особая самостоятельная экономическая категория, инструмент теоретического анализа системы, связанных с ним экономических процессов и явлений, а также принятия практических решений существующих социально-экономических проблем и задач.

Следовательно, ресурсный потенциал промышленного предприятия – это экономическая категория, которая представляет собой совокупность ресурсов с различной этиологией и свойствами, определяемыми системным характером его формирования и развития, доступность которой определяется не только отраслевой востребованностью, но и территориальной неоднородностью. Элементами данной категории являются природный, демографический, социально-экономический, материально-технический, финансовый, инфраструктурный и информационный субпотенциалы. Причем, инфраструктурный и информационный элементы нами включены в систему в соответствии с императивами постиндустриальной экономики с развитым третичным и четвертичным секторами. При этом элементы ресурсного потенциала представляют собой комплекс, систему взаимосвязанных частей, имеющих относительную самостоятельность и многофункциональность.

Литература:

1. Вишнеvsька О.М. Ресурсний потенціал підприємництва / О.М. Вишнеvsька // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 32-37.
2. Свободин В. А. Вопросы определения и эффективности производственного потенциала // АПК: экономика, управление / В. А. Свободин. – 1991. – № 3. – С. 27-30.
3. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.
4. Ускова, С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / С.И. Ускова. – Режим доступа : <http://science-bsea.narod.ru>. – Загл. с экрана.

Крупский Александр Петрович

к. психол.н., доцент,

Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара, Украина

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена специфика системы менеджмента современного туристического предприятия. Раскрыты факторы, обуславливающие отличие менеджмента туристического предприятия от менеджмента предприятий других сфер экономики, исходя из которых предложена система локальных показателей оценки уровня социально-экономической эффективности системы менеджмента туристических предприятий. Для отдельных показателей приведены рекомендации для оценивания и применения в практической деятельности турфирм. Акцентировано внимание на необходимости использования предложенных показателей при принятии управленческих решений.

The article deals with the specificity of the management system of modern tourist enterprise. There are discovered facts which distinguish the difference between management of tourist enterprise from management of enterprises in other economic spheres. Taking into consideration these facts it was offered the system of local indices assessment of the level of socio-economic system of tourist enterprise management. There were given recommendations to the separate indices for assessment and application in practical activity of tourist agencies. We paid special attention to the necessity of using offered indices while making administrative decisions.

Реформирование украинской экономики, начатое в конце XX в., обусловило радикальные изменения условий хозяйствования, в том числе и в туристической отрасли. Отсутствие опыта функционирования в новых условиях у большинства руководителей в совокупности с быстроизменяющейся внешней средой негативно повлияло на деятельность и срок жизни предприятий. Как результат возникла потребность в новых технологиях менеджмента туристических предприятий, которые позволили выявить и нейтрализовать угрозы внешней среды.

Следовательно, возникла необходимость оценивать уровень эффективности системы менеджмента туристических предприятий и использовать полученные результаты в хозяйственной деятельности.

Особенности управления развитием туристических предприятий обусловлены, прежде всего, специфическими характеристиками туристической услуги. Это касается необъятности, несохранности, изменчивости качества и неотделимости от объекта потребления и источника предоставления, которыми характеризуется любая туристическая услуга [1]. Неопределенность будущего в туристической отрасли требует от предприятия использования сложных и детализированных систем менеджмента, которые были бы прозрачными и четкими для восприятия. В настоящее время известно два типа таких систем, которые связаны: 1 – с определением позиции; 2 – со своевременной реакцией (рефлексией). Итак, выбор определенной системы менеджмента зависит от среды, окружающей организацию, и уровня ее нестабильности. В соответствии с этими условиями определяют модель управления предприятием. Для туристической отрасли стоит отметить, что в целом система менеджмента определяется нестабильной внешней средой, и как следствие, вызывает необходимость разработки модели управления в условиях возможных стратегических неожиданностей.

В современных условиях социально-экономического развития, постоянно меняющихся под влиянием глобализационных процессов, постулаты классических подходов к построению стратегии развития предприятия не всегда приемлемы. Сегодняшний успешный бизнес все больше склонен менять устоявшиеся законы, он готов быстро и свободно манипулировать имеющимися ресурсами, используя их на новый лад, внедрять инновационные подходы и принимать управленческие решения на основе интуитивного анализа. Успешная работа менеджера – это не только работа с финансами, необходимо уметь работать с людьми; хороший менеджер должен постоянно учиться искусству психологического взаимодействия [7]. К тому же, менеджеры туристических компаний не просто приспособливают использование ресурсов к требованиям окружающей среды, а творчески и целенаправленно создают вокруг себя максимально комфортное окружение. Это связано, прежде всего, со значительными отличиями

туристического бизнеса от других. С другой стороны, для защиты данной позиции можно выделить некоторые существенные причины, не позволяющие эффективно использовать классические модели менеджмента для предпринимательской среды туристического бизнеса:

1. Современный туристический бизнес все больше превращается в бизнес товарных услуг. Сегодня везде наблюдаются стандартизация, унификация и пакетирование услуг. Услуга все больше похожа на товар (продукт).

2. Стремление сохранить клиента заставляет постоянно наращивать скорость реакции бизнеса на потребности потребителей.

3. Дефицит достоверной рыночной информации не позволяет определить систему координат, в которой традиционно строят классические модели.

4. Глобализация экономики и гиперконкуренция – данный фактор исключает достоверный анализ конкуренции, а, следовательно, применение только классической модели.

5. Природноклиматический фактор [2].

Менеджмент как научно обоснованная система организации производства является одним из главных условий эффективной и прибыльной деятельности предприятий. Поэтому современная теория и практика управления приобретает особое значение. Современный этап развития экономики Украины предусматривает изучение основных элементов и методов управления на уровне предприятия. Практическое использование такого опыта является одной из первоочередных задач [4].

Менеджмент следует рассматривать как совокупность методов и организационных приемов рационального управления туристическим предприятием [5]. К составным элементам системы менеджмента относятся: цели менеджмента, субъекты и объекты, методы менеджмента, управленческие решения, информация и коммуникации.

Менеджмент может выступать как система управления, в которой предприятие или его подразделение выступает как управляемый объект. Первостепенное значение при изучении предприятий как объектов управления имеют взаимные связи между мелкими объектами (подразделениями), из которых они состоят. Итак, системой называется совокупность объектов, рассматриваемых как единое целое. Управляющее воздействие должно быть реализован трудовыми финансовыми, материальными и другими ресурсами. В исполнительные структуры управляющее воздействие поступает как с внутреннего управленческого объекта, так и извне (внешней среды). Эффективность и конкурентоспособность системы менеджмента туристического предприятия повышает наличие информации о состоянии внешней среды. Это дает возможность своевременно приспособиться к изменениям внешней среды - рыночных условий и системы регулирования [4].

Менеджмент представляет собой сложную систему с ее признаками и принципами. В самом общем виде систему менеджмента можно определить как совокупность определенных подсистем и звеньев, благодаря которому становится возможным сам процесс управления.

Следует отметить, что менеджмент включает в себя две большие подсистемы: управляющую подсистему и инфраструктуру менеджмента. Управленческая подсистема обеспечивает решение главной задачи менеджмента – эффективное управление бизнесом. При этом основной акцент делается не только на создании соответствующих подсистем, но и на обеспечении максимально возможной непротиворечивости их функционирования.

Современные условия хозяйствования требуют от работников турпредприятий креативного подхода к решению вопросов менеджмента туристических предприятий, основанного на всестороннем углубленном изучении методов управления. Успешное решение задач, возникающих перед менеджером, требует не только научного и творческого подхода, но и определенных умений, навыков и опыта.

Оценка эффективности системы менеджмента туристического предприятия необходима, прежде всего, самим менеджерам для оптимизации финансово-хозяйственной деятельности предприятий путем концентрации внимания на тех сторонах деятельности турфирм, которые являются важнейшими в определенный момент и в перспективе.

Таблица 1. Оценка эффективности системы менеджмента предприятия по Подольчаку Н. Ю. [9]:

Название	Формула	Пояснение
Экономичность аппарата управления	$K_{EAY} = \frac{D}{B_{ЗП} + B_a},$ <p>где $B_{ЗП}$ – расходы на заработную плату, тыс. грн.; B_a – административные расходы, тыс. грн.; D – доход, тыс. грн.</p>	Чем больше значение показателя, тем более высокий уровень эффективности администрации предприятия. Этот показатель целесообразно использовать с системой других показателей оценивания уровня эффективности.
Текучесть кадров аппарата управления	$K_{ПКЛУ} = \frac{Ч_{ЗВ} + Ч_{ПР} + Ч_{ПЕР}}{Ч_{СС}},$ <p>где $Ч_{ЗВ}$ – численность уволенных работников, чел.; $Ч_{ПР}$ – численность трудоустроенных, чел.; $Ч_{ПЕР}$ – численность перемещенных работников, чел.; $Ч_{СС}$ – годовая среднесписочная численность работников аппарата управления, чел.</p>	Значительный уровень текучести кадров, как правило, свидетельствует о неудовлетворительном социально-психологическом состоянии коллектива предприятия. Если количество уволенных руководителей превышает 30% в течение года, то уровень текучести кадров является высоким, а эффективность системы менеджмента низкой.
Развитие аппарата управления	$K_{РАУ} = \frac{K_{n_1} + K_{n_2} + \dots + K_{n_m}}{Ч_{СС}},$ <p>где K_n – количество работников, прошедших переподготовку, посещали семинары, курсы повышения квалификации, получили научную степень 1, 2 ... m - го управленческого подразделения предприятия, чел.</p>	Чем больше значение индикатора развития аппарата управления, тем выше уровень эффективности системы менеджмента предприятия
Компетентность персонала	$K_{КП} = \frac{K_{ДР} \times K_{ДРП} \times K_{РО}}{Ч_{СС}},$ <p>где $K_{ДР}$ – опыт работы, лет; $K_{ДРП}$ – опыт работы на этом предприятии и в туризме, года; $K_{РО}$ – образовательно-квалификационный уровень, условные единицы.</p>	Чем больше значение индикатора компетентности персонала, тем уровень эффективности системы менеджмента выше
Коэффициент стратегической надежности	$K_{СН} = \sum_{i=1}^N Ж_i \times Q,$ <p>где Q – весовой коэффициент отклонения, доля; $Ж_i$ – величина i-го отклонения, %; N – количество отклонений в деятельности управленческой системы, шт.</p>	Заключается в отсутствии негативных отклонений в ходе деятельности предприятия. Отклонение рассчитывают в процентах от плановых индикаторов деятельности предприятия. Существенный уровень отклонений свидетельствует о низкой эффективности системы менеджмента предприятия.
Уровень критики управленческих действий	$K_{РОУД} = \frac{C}{Ч_{СС}},$ <p>где C – количество жалоб от работников предприятия на руководителей, шт.</p>	Большое количество жалоб и высокий уровень критики управленческих действий характеризуют низкий уровень социальной эффективности систем менеджмента
Коэффициент решения и предотвращения дисфункциональных конфликтов	$K_{КВЗК} = \frac{K_3 + K_B}{K_K},$ <p>где K_3 – количество дисфункциональных конфликтов, которым удалось предотвратить, шт.; K_B – Количество дисфункциональных конфликтов, которые удалось решить без значительных негативных последствий для предприятия, шт.; K_K – Общее количество дисфункциональных конфликтов на предприятии за отчетный период, шт.</p>	Дисфункциональные конфликты обуславливают отрицательные результаты деятельности предприятия. Поэтому применение превентивных мер относительно возникновения дисфункциональных конфликтов и минимизация их негативных последствий свидетельствуют об эффективных действиях руководителей предприятия.
Количество сложившихся методов менеджмента (изданных приказов, указаний, инструкций, положений, тарифов, бюджетов и т.д.)	$K_{СММ} = \frac{M_{x_1} + M_{x_2} + \dots + M_{x_e}}{Ч_{СС}},$ <p>где M – сформирован метод менеджмента вида X_1 виду, шт.; e – общее количество видов сложившихся методов менеджмента, шт.</p>	Показатель должен быть согласованным со стратегией предприятия. Если стратегия предусматривает гибкость системы менеджмента предприятия и демократический стиль управления, то это количество должно быть меньше по сравнению с количеством методов менеджмента при реализации стратегии контроля деятельности фирмы и авторитарном стиле руководства
Индекс лидерства руководителей предприятия	$K_{ИЛ} = П_{П} + C + П_3 + П_{НПР},$ <p>где $П_{П}$ – количество повторных сообщений управляемой системе, C – количество жалоб на руководителя, $П_3$ – количество судебных позитивных заявлений на деятельность руководителей предприятия, $П_{НПР}$ – количество нарушений подчиненными принятых руководителем норм и правил.</p>	Если руководитель имеет лидерские качества, то эффективность системы менеджмента повышается

Поскольку, как отмечает П. Друкер, компетентный менеджмент, который постоянно развивается, поможет сохранить прогресс и не позволит управленцам стать самодовольными и неохотными к изменениям [5]. Полученная информация может служить обоснованием для принятия решений по привлечению инвестиций, разработка бизнес-плана и распространение рекламной продукции среди партнеров, потребителей для создания определенного имиджа и т.п. [3].

Оценивание эффективности системы менеджмента туристического предприятия выступает задачей менеджмента и может реализовываться через основные функции: планирование, организацию, мотивацию, контроль и регулирование [8].

Продукт труда менеджеров турпредприятий отличается от продукта труда работников других предприятий, прежде всего, тем, что он не имеет осязаемых в материальном плане, вещественных результатов. Это создает дополнительные трудности для оценки деятельности менеджеров и отдельных управленческих систем предприятия туристической сферы. Однако, можно отметить, что продуктом труда менеджеров предприятия является совокупность управленческих решений и выработанных методов, а также влияние, которое они оказывают на объекты управления и управляемую систему менеджмента.

Результаты, полученные в процессе оценки эффективности системы менеджмента предприятия, используются в принятии управленческих решений как заключительного этапа реализации конкретных функций менеджмента. Успешная организация и проведение оценки эффективности систем менеджмента предприятий не является гарантией того, что полученные адекватные результаты когда-нибудь будут использованы в процессе принятия управленческих решений.

Продукт труда менеджеров турпредприятий отличается от продукта труда работников других предприятий, прежде всего, тем, что он не имеет осязаемых в материальном плане, вещественных результатов.

Это создает дополнительные трудности для оценки деятельности менеджеров и отдельных управленческих систем предприятия туристической сферы. Однако, можно отметить, что продуктом труда менеджеров предприятия является совокупность управленческих решений и выработанных методов, а также влияние, которое они оказывают на объекты управления и управляемую систему менеджмента.

Результаты, полученные в процессе оценки эффективности системы менеджмента предприятия, используются в принятии управленческих решений как заключительного этапа реализации конкретных функций менеджмента. Успешная организация и проведение оценки эффективности систем менеджмента предприятий не является гарантией того, что полученные адекватные результаты когда-нибудь будут использованы в процессе принятия управленческих решений.

Как отмечают западные ученые, эффективность управленческого ресурса является одной из важнейших сильных или слабых сторон любой организации. Одновременно процесс оценки эффективности и применения полученных результатов является едва ли не самой большой проблемой, учитывая, что современные организации обладают системами измерения эффективности управления, позволяющие получать большой объем информации, но не всегда ту, которая нужна, учитывая поставленные задачи и цели.

В современных условиях без формирования слаженно работающей команды профессионалов ни одно туристическое предприятие не сможет выжить и достичь своей цели. В экономике Украины и многих стран в течение последних десятилетий наблюдается заметный рост значения сферы услуг, в рамках которой туристическая отрасль играет одну из ведущих ролей. При этом наибольшим успехом пользуются именно те туристические фирмы, в которых сформирована эффективная система менеджмента, и, как следствие, эффективная организационная культура (работники турфирмы отождествляют себя с предприятием, понимают объективную и субъективную необходимость достижения единства интересов предприятия и личных интересов). Результаты оценки эффективности системы менеджмента туристического предприятия позволяют определить важность и приоритетность принятия управленческих решений. Любая организация имеет ряд проблем и задач, которые требуют решения; однако

ограниченность в ресурсах требует установки приоритетности в решении задач.

Литература:

1. Білецька І. М. Особливості стратегічного управління при виборі конкурентної позиції туристичного підприємства / І.М. Білецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/39/3520-osoblivosti-strategichnogo-upravlinnya-pri-vibori-konkurentno%D1%97-pozici%D1%97-turistichnogo-pidpriyemstva.html>
2. Білецька І. М. Формування економічної моделі стратегічного управління туристичним підприємством // І. М. Білецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esteticamente.ru/portal/natural/Nvuu/Ekon/2009_28_2/statti/4.html
3. Гавкалова Н. Л. Теоретико-методологічні аспекти формування соціально-економічної системи ефективного менеджменту персоналом підприємства / Н. Л. Гавкалова // Проблеми науки. – 2007. – №4. – С. 13-18.
4. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2003. – 145с.
5. Друкер П. Ф. Практика менеджмента / Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2001. – 398 с.
6. Клівець П. Г. Менеджмент: теорія і практика / П. Г. Клівець. – Дніпропетровськ: Вид-во ТОВ «Баланс-клуб», 2005. – 320 с.
7. Крупський О. П. Професійна культура майбутнього менеджера: психолого-педагогічні аспекти й чинники формування / О. П. Крупський, Є. В. Намлієв // Теорія і практика професійного становлення особистості в соціокультурному просторі : Монографія / Кол. авторів; ред. О. О. Лаврентьєвої, О. П. Крупського, Є. В. Намлієва. – Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2014. – С. 257-282.
8. Подольчак Н. Ю. Оцінювання рівня ефективності системи менеджменту підприємств, використовуючи інструментарій багатовимірного аналізу / Н. Ю. Подольчак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – №15 (599). – С. 57-66.
9. Подольчак Н. Ю. Проблеми оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств: монографія / Н. Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – Львів, 2010. – 340 с.
10. Шегда А. В. Менеджмент: Навч. посіб / А. В. Шегда. – К.: Знання, КОО, 2002. – 583 с.

Кузнецова Анна Игоревна

аспирант

Киевский национальный университет технологий и дизайна, г. Киев

ТРЕБОВАНИЯ К ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА

В статье рассмотрено роль информации в деятельности предприятия, выделено основных пользователей информации с указанием направления их интереса, определено главные требования к информации в системе контроллинга

In article considered information role in enterprise activity, allocated the main users of information with indication the direction of their interest, defined the main requirements to information in controlling system

Основой деятельности любой социально-экономической системы является информация, обработанная и структурированная определенным образом, конкретного назначения, содержания, формы и качества. В современном мире информация является мощным стратегическим ресурсом.

Контроллинг призван обеспечить информационное сопровождение по широкому кругу внутренних и внешних проблем деятельности предприятия, поэтому нужен комплексный подход к определению источников информационных ресурсов.

В связи с этим целью статьи является уточнение роли информации в деятельности предприятия, выделение основных пользователей информации и их интересы, определение главных требования к информации в системе контроллинга.

Проблемы информации в системе контроллинга исследовали в своих трудах такие ученые, как Е.А. Ананькина, Ю.И. Башкатова, И.В. Бородушко, Э.К. Васильева, С.В. Гливенко, С.В. Данилочкин, А.М. Карминский, С.А. Кузнецова, И.А. Маркина, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько, П.А. Щербаков.

Быстрое обновление информатизации, проникновение ее во все сферы жизненно важных интересов предприятия вызывает помимо преимуществ еще и ряд существенных проблем. Одной из них является необходимость защиты предприятия от возможных информационных угроз. В связи с тем, что с каждым годом экономический потенциал в

большей степени определяется уровнем развития информационной структуры, пропорционально возрастает и потенциальная уязвимость экономики от информационных воздействий.

Контроллинг выступает неким фильтром входящей информации, следит за получением нужных для поддержки принятия управленческих решений сведений, отсеивает избыточную, малозначимую информацию. Одновременно проверяет информационный поток на достаточность для выработки адекватных управленческих решений и избежание «информационного голода».

Ученые А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак и С.Г. Фалько, в число основных функций контроллинга зачисляют создание, обработку, проверку и представление системной управленческой информации [1]. В свою очередь Р. Манн и Э. Майер трактуют контроллинг как концепцию управления и информации.

Основным источником данных в системе контроллинга в соответствии обоснованию И.В. Бородушко и Е.К. Васильевой служит внутренняя учетная информация, формируемая в рамках бухгалтерского, финансового и управленческого учета. Также привлекается информация, получаемая из внешних источников. При отсутствии в базе данных внутреннего учета информации, необходимой для выполнения задач контроллинга, проводятся специальные одноразовые или периодические выборочные обследования на предприятии [2, с. 128].

Постоянная трансформация информации, которая является базой принятия управленческих решений, значительно усложняет процесс управления и затрудняет контроллинг. Поскольку управленческая деятельность регулирует организационно-производственные процессы, сводит их в соответствие с установленными ранее целями, опираясь при этом на информационные потоки, возникает потребность в разработке системного подхода к отбору, анализу и выдаче новой информации конкретного характера.

Заинтересован в установлении, эффективно ли менеджеры управляют предприятием	Владелец	Пользователи информационной	Общественность	Заинтересована в предоставлении рабочих мест, рациональном использовании общественных ресурсов, помощи в финансировании социальных программ
Заинтересован в информации для предупреждения, своевременного выявления кризисного состояния, создание условий для его скорейшего преодоления	Руководитель		Поставщики, кредиторы	Заинтересованы в информации, позволяющей определить, будут ли своевременно уплачены долги суммы
Заинтересованные в способности предприятия своевременно платить дивиденды	Акционеры		Инвесторы	Заинтересованы в информации о возможностях предприятия получать прибыль
Работники			Заинтересованы в способности предприятия своевременно выплачивать заработную плату и обеспечивать охрану труда	

Рис. 1. Пользователи информации контроллинга

Источник: собственная разработка

Целесообразно рассмотреть основных пользователей информации и направления использования информации, которые в соответствии с обоснования автора, изображены на рис.1.

Согласно обоснования С.А. Кузнецовой, информатизация системы управления предприятия является целенаправленным организованным процессом по сбору, обработке,

систематизации, накоплению, хранению, поиска и предоставления информации руководящему аппарату для удовлетворения поставленных целей [3, с.9].

Управленческие решения на предприятии охватывают все стороны его деятельности: производство на различных стадиях, сбыт, финансы, работа с персоналом. Поэтому компетентный управленец должен координировать деятельность всех отделов для достижения их наиболее эффективного участия в процессе решения текущих, тактических и стратегических задач. В свою очередь, к информации, как и к другим ресурсам, предъявляются определенные требования, представленные в табл. 1. Данные требования обеспечивают соответствие информации изменениям в меняющихся внешней и внутренней средах, потребностям специалистов и руководства предприятия для обеспечения подготовки и принятия обоснованных управленческих решений.

Таблица 1

Требования к информации, собираемой с помощью современных информационных технологий

Источник: собственная обработка на основе [4, с. 28; 5; 6, с.32; 7, с.150; 8; 9; 10]

№	Требования к информации	Авторы							
		Условное обозначение	Попович П. Я.	Башкатова Ю.В.	Данилочкина Н.Г.	Маркина И.А., Таран-Дала О.М., Гунченко М.В.	Белоцерковский О.Б.	Гливленко С.В.	Щербаков П.А.
1.	Вероятность	В					✓	✓	✓
2.	Достаточность	Д	✓						
3.	Достоверность	Дс	✓	✓	✓	✓			
4.	Понятность	Пн		✓	✓	✓	✓	✓	✓
5.	Полезность	Пл		✓	✓	✓	✓	✓	✓
6.	Полнота	П		✓	✓	✓			
7.	Регулярность поступления	РП		✓	✓	✓	✓	✓	✓
8.	Релевантность	Р		✓	✓	✓			
9.	Своевременность	С	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10.	Точность	Т					✓	✓	✓

Определенные требования к информации позволяют рассчитать ее ценность, которую предлагается рассчитывать по формуле 1.

$$ЦИ = В + Д + Дс + Пн + Пл + П + РП + Р + С + Т, \quad (1)$$

где ЦИ - ценность информации.

Оценка осуществляется путем присвоения каждому элементу соответствующего количества баллов в интервале от 0 до 2 соответственно трех уровней оценки: 0 - низкий уровень, 1 - средний уровень и 2 - высокий уровень.

В.А. Генкина акцентирует, что эффективность информации оценивается соотношением эффекта от ее использования и затрат на ее получение, подчеркивает, что труднодобываемые и малополезные сведения заведомо будут неэффективны [11, с.37].

Таким образом, информация является важным элементом в процессе управления деятельностью предприятия на основе контроллинга, который часто рассматривают как процесс преобразования информации для удовлетворения потребностей различных групп пользователей контроллинговой информации. В связи с чем, ей предъявляются определенные требования, которые позволяют рассчитать ее практическую ценность. Качественная информация разнопланового характера выступает главным стратегическим ресурсом предприятия на пути достижения непрерывной, долгосрочной и эффективной деятельности.

Литература:

1. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256с.

2. Бородушко И.В., Васильева Э.К. Стратегическое планирование и контроллинг. СПб.: Питер, 2006. — 192 с
3. Кузнецова С.А. Синергія інформації в бізнесі [Текст] : навч. посіб. / С. А. Кузнецова; Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля. - Д. : [б. в.], 2012. - 118 с.
4. Башкатова Ю.И. Контроллинг: Учебно-методический комплекс – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 108 с.
5. Контролінг для менеджерів. Навч. посіб. / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, М. В. Гунченко. — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 304 с.
6. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: підручник / П. Я. Попович. - 3-тє вид., пере-роб. і доп. - К. : Знання, 2008. -. 630 с.
7. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ, 2002. - 279 с.
8. Білоцерківський О.Б. Інформаційні системи в менеджменті [Текст] : навч.-метод. посібник / О. Б. Білоцерківський ; Національний технічний ун-т "Харківський політехнічний ін-т". - Х. : НТУ "ХПІ", 2008. - 84 с.
9. Глівенко С.В. Інформаційні системи в менеджменті: навч. посібник / С.В. Глівенко , Є.В. Лапін, О.О. Павленко. – Суми: Університетська книга, 2005. – 407с.
10. Щербаков П.А. Інформаційні системи в менеджменті: підруч. / П.А. Щербаков, А.В. Ульяновченко. – Х.: Гриф, 2004. – 335с.
11. Генкина В.А. Совершенствование методик контроллинга на предприятиях и система сбалансированных показателей / В.А. Генкина // Вестник ЮРГТУ (НПИ). Социально-экономические науки. – №4 – 2008- с.35-41.

Кузнецова Анна Игоревна

аспирант

Киевский национальный университет технологий и дизайна, г. Киев

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье изучено сущность информационной системы, определено роль информационной системы в управлении промышленным предприятием, выделены особенности информационной поддержки адаптивной системы контроллинга промышленного предприятия

In article studied essence of information system, defined a role of information system in management of the industrial enterprise, allocated aspects of information support of adaptive system of the controlling of the industrial enterprise

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции руководству предприятия требуется постоянный контроль за деятельностью предприятия в целом и всех процессов, которые в нем протекают. Эффективность процесса управления, базирующейся на принятые рациональных оперативных и стратегических управленческих решениях, которые требуют создания емкой информационной базы, напрямую зависит от уровня осведомленности соответствующих специалистов. Совершенствование бизнеса существенно зависит от развития информационных систем, которые повышают качество управления, обеспечивают соответствие информационных процессов реальным бизнес-процессам, ускоряют документооборот и подготовку управленческих решений. Применение информационных технологий входят в перечень важных факторов, определяющих конкурентоспособность предприятий.

Проблемы информационного обеспечения системы контроллинга рассматривали в своих трудах такие ученые, как Е.А. Гуськова, А.В. Дементьев, А.А. Жевага, Л.С. Звягин, А.М. Карминский, Р. Манн, Е. Майер, А.И. Орлов, Н.С. Орлова, М.К. Старовойтов, А.С. Удовик, А. Файоль, П.А. Фомин, Д. Хан.

Целью статьи является изучение вариантов информационной поддержки адаптивной системы контроллинга промышленного предприятия. В связи с этим поставлено ряд заданий: (1) изучить сущность информационной системы; (2) определить роль информационной системы в управлении промышленным предприятием; (3) выделить особенности информационной поддержки адаптивной системы контроллинга промышленного предприятия.

Ученый Д.В. Круглов утверждает, что информационная система предприятия

представляет собой совокупность экономических данных и процедур по их преобразованию, которые характеризуют процесс производства и определяющих цели и направления его функционирования. Информационная система обеспечивает: (1) выработку и рационализацию решений по текущему, оперативному и стратегическому планированию всех элементов производственных звеньев предприятия; (2) формирование системы показателей изготовления и реализации продукции; (3) определение нормативной, плановой и фактической величин издержек производства; (4) учет и анализ показателей всех уровней управления и стадий производственного процесса. Акцентирует, от того, насколько рационально построена информационная система, зависит эффективность и оперативность менеджмента, а также скорость и полнота вовлечения в хозяйственный оборот имеющиеся резервы [1].

Согласно взглядам Д.Д. Мищенко любой контроль деятельности предприятия – это неотъемлемая часть контроллинга. Чем лучше будет осведомленность, соответственно тем более эффективным будет контроллинг, поскольку контроллинг – это система, которая использует информацию для принятия управленческих оперативных решений [2, с.174].

Использование информационных систем позволяет автоматизировать прием и обработку информации, оперативно обрабатывать большой массив информации и создать специализированную информационную базу под конкретное предприятие.

Разделяем взгляды Н.С. Орловой и А.С. Удовик, которые утверждают, что автоматизация бизнес-процессов в современных условиях становится для украинских предприятий способом выживания и рассматривается как средство наиболее эффективного управления, обеспечивает минимизацию затрат и увеличения прибыльности предприятия, обеспечивает его конкурентное положение на рынке [3, с.35-40].

Для поддержки и обработки входящей информации в системе контроллинга необходимо программное обеспечение. Это связано с тем, что именно на основе системы информационной поддержки принятия решений осуществляется помощь руководству в процессе принятия того или иного управленческого решения.

В экономически развитых странах мира выделено существования таких концепций информационных систем на предприятиях, изображенных на рис. 1.

Согласны с учеными Л.В. Ризниченко и Н.В. Ткаченко, что для украинских промышленных предприятий наиболее актуальны концепции планирования ресурсов производства (MRP II) и планирования ресурсов предприятия (ERP) [5].

Преимуществами ERP-систем выделяют сокращения и унификации аппаратного обеспечения за счет технологии «клиент-сервер» и интеграции информационной системы, сведения бизнес-процессов после слияния компаний, данных о кадровых ресурсы, сокращение численности персонала, обеспечивают поддержку информационной системы [6, с.124].

Концепции информационных систем	Управление ресурсами предприятия. ✓ MRP (Material Retirements Planning) - планирование материальных потребностей. ✓ MRP II (Manufacturing Resource Planning) - планирование ресурсов производства. ✓ ERP (Enterprise Resource Planning) - планирование ресурсов предприятия.
	Управление логистикой (SCM - Supply Chain Management)
	Управление данными об изделиях (PDM -Product Development Management)
	ИС автоматизированного проектирования и производства (CAD / CAM - Computer-Aided Design / Manufacturing)
	ИС документооборота (docflow)
	ИС бухгалтерского учета (AIS - Accounting Information System)
	ИС представления данных (MIS - Management Information Systems)
	ИС организация рабочего пространства (workflow)
	Internet / Intranet
	ИС электронной коммерции (e-commerce)

Рис. 1. Концепции информационных систем

Источник: авторская обработка на основе [4; 5]

Сущность концепции MRP заключается в минимизации затрат, связанных со складскими запасами на различных участках производства. В основе этой

концепции лежит понятие спецификации изделия (bill of material - BOM), которое изображает зависимость спроса на сырье, полуфабрикаты от плана выпуска готовой продукции с учетом времени.

Поскольку рассматривается адаптивная система контроллинга промышленного предприятия, то используемая информационная система должна тоже быть адаптивной. Под такой системой понимаем информационный поток, преобразующийся в структурированную информационную базу данных, на основе которой формируется общая модель, которая, в свою очередь, является опорой руководству для предприятия более эффективных управленческих решений. Адаптивная система информационной поддержки содержит интеллектуальную подстройку под выбранные параметры. Такими параметрами может быть время расчета, точность расчета.

Схема функционирования адаптивной системы информационной поддержки принятия управленческих решений представлена на рис. 2.

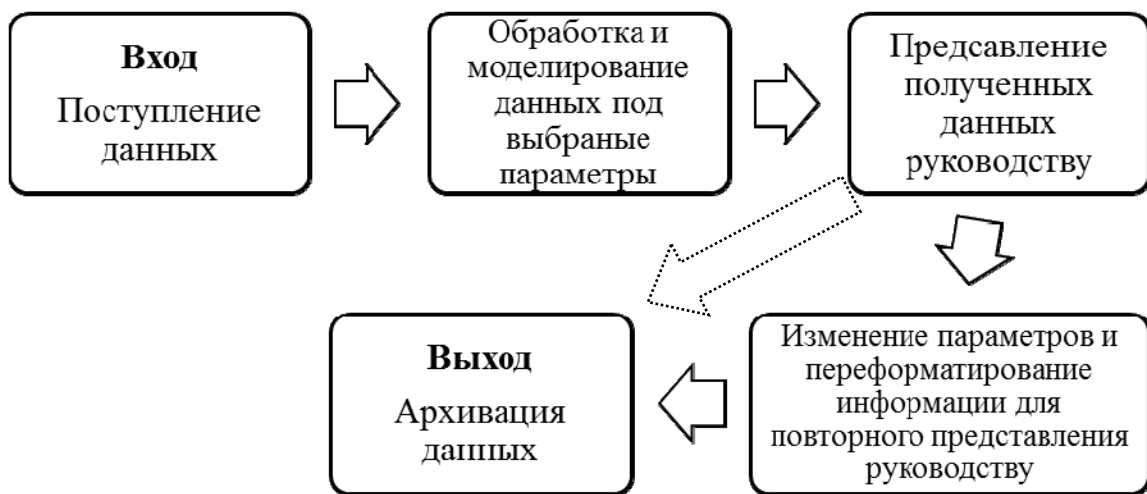


Рис. 2. Схема функционирования адаптивной системы информационной поддержки принятия управленческих решений

Источник: авторская разработка

Согласно данной схеме функционирование адаптивной системы информационной поддержки принятия управленческих решений на промышленном предприятии начинается с поступления входящей информации в виде информационных потоков с внешней и внутренней деловой среды. Затем все входящие данные поддаются обработке с использованием методов, инструментов и приемов контроллинга, а также моделированию под введенные ранее параметры.

В процессе моделирования применяются аналитические или численные методы расчётов, их параметры (шаг интегрирования, начальные условия для численного интегрирования, начальные приближения для решения систем уравнений), структура модели системы, а также модели отдельных элементов [2; с. 176].

После обработки структурированные данные предоставляются руководству для ознакомления и принятия управленческих решений. В случае наличия каких-либо неточностей или недостатка полноты данных информация поддается повторной обработке, учитывая требования обновленных параметров, а затем снова направляется руководству. Завершительным этапом выделено архивацию конечного варианта трансформации информации.

В процессе разработки информационной системы следует учитывать ряд особенностей современного промышленного предприятия: (1) наличие тесных взаимосвязей между отдельными подразделениями производственной системы, которые служат достижению стратегических целей предприятия; (2) наличие сложностей, которые проявляются в большом количестве обратных связей; (3) наличие высокой инерционности, благодаря чему возможно прогнозирование на перспективу; (4) возможностью использования альтернативных производственных технологий и способов организации управления [1].

В общем, информационная поддержка адаптивной системы контроллинга промышленного предприятия обеспечивает принятия управленческих решений и должна быть тесно связана с системой планирования и контроля. Их взаимосвязь реализуется при взаимном использовании информации, обеспечения непротиворечивости задач, согласование используемых методик и соответствующего программного обеспечения.

Литература:

1. Круглов Д.В. Трансформация структуры информационных взаимосвязей в менеджменте промышленного предприятия на основе аппарата контроллинга / Д.В. Круглов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_5/statti/Kruglov.pdf
2. Мищенко Д. Д. Адаптивная система информационной поддержки принятия управленческих решений на производственном предприятии [Текст] / Д. Д. Мищенко, Н. Ф. Кротова, Е. А. Плачев // Молодой ученый. — 2012. — №11. — с. 174-177
3. Орлова Н.С., Удовік А.С. Інформаційні системи в сучасному корпоративному управлінні. Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2012. – № 1 (41). – 484 с.
4. Пономаренко В.С. Інформаційні системи і технології в економіці. – Київ: „Академія”, 2002. – 544 с.
5. Різніченко Л.В., Ткаченко Н.В. Досвід упровадження корпоративних інформаційних систем управління на вітчизняних підприємствах. [Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2009-4-2\(57\)/184.PDF](http://www.kdu.edu.ua/statti/2009-4-2(57)/184.PDF)
6. Граничин А.Н., Кияев В.И. Информационные технологии в управлении: Учебное пособие. - ИНТУИТ.РУ, 2008 - 336 с.

Кучеренко Елена Владимировна

Одесский национальный экономический университет, Украина

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ И СТРАНАХ СНГ**

Рассмотрены тенденции промышленного производства стран СНГ в 2001-2012 гг. Выявлено, что показатель удельного веса промышленности в валовой добавленной стоимости по странам СНГ в среднем составляет 30%. Проведен анализ показателей объемов промышленного производства и пищевой промышленности Украины в 2001-2014 гг. и обозначены тенденции снижения объемов производства промышленной продукции и продукции пищевой промышленности Украины. Выявлено, что удельный вес продукции пищевой промышленности в структуре промышленной продукции имеет тенденцию к увеличению.

The tendencies of industrial production of countries the CIS are considered in 2001-2012 it is Educated, that the index of specific gravity of industry in a gross valueadded on countries the CIS averages 30%. The analysis of indexes of industrial production and food industry of Ukraine volumes is conducted in 2001-2014 and the tendencies of decline of production of industrial goods and products of food industry of Ukraine volumes mark. It is educed, that specific gravity of products of food industry in the structure of industrial products has a tendency to the increase.

Промышленности принадлежит определяющая роль в развитии современной цивилизации и прогрессе человечества. Именно она является основным фактором, который приводит к экономической отсталости многих регионов и целых стран. Вместе с другими отраслями экономики промышленность осуществляет значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в стране, обеспечивая реализацию национальных интересов.

Целью представленного исследования является анализ основных показателей промышленности Украины с выявлением существующих тенденций.

Рассматривая индексы объемов промышленного производства по странам СНГ в 2001-2012 гг. (табл. 1), можно сделать вывод, что наибольшие темпы роста показывают Азербайджан (2012 г.- 303%) и Беларусь (2012 г.-250%). В Украине в 2012 году темпы роста продукции промышленности по отношению к 2000 году составили 163%.

При рассмотрении отраслевой структуры валовой добавленной стоимости по странам СНГ в 2012 году удельный вес промышленности Украины составляет 24,8%. Это значительно ниже, чем в Беларуси, где данный показатель составил 35,4%.

Таблица 1

Индексы объемов продукции промышленности стран СНГ
(в % к 2000 году) [1]

Страны	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Украина	114	164	178	139	154	166	163
Россия	103	131	150	136	147	154	158
Беларусь	106	149	200	194	217	236	250
Азербайджан	105	163	293	318	326	310	303
Армения	105	153	158	146	161	183	199
Казахстан	112	153	179	183	201	209	210
Кыргызстан	105	101	112	105	115	129	103
Молдова	114	169	161	127	139	152	149
Таджикистан	115	173	194	181	198	209	232
Узбекистан	108	133	178	194	210	224	241
СНГ	105	137	159	145	157	165	168

Таблица 2

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости стран СНГ в 2012 году, % [1]

Страны	Промышленность	Сельское, лесное, рыбное хозяйство	Строительство	Услуги
Украина	24,8	9,0	3,2	63,0
Россия	29,5	3,9	6,5	60,1
Беларусь	35,4	9,5	7,7	47,4
Азербайджан	53,2	5,5	9,9	31,4
Армения	18,8	20,9	13,4	46,9
Казахстан	32,8	4,7	6,7	55,8
Кыргызстан	18,7	19,5	6,3	55,5
Молдова	16,4	12,8	4,1	66,7
Таджикистан	16,4	26,9	8,9	47,8
Узбекистан	26,0	18,9	6,4	48,7
СНГ	30,2	4,9	6,4	58,5

Следует особо отметить, что в структуре валовой добавленной стоимости стран СНГ в 2012 году преобладают услуги (58,5%), а удельный вес промышленности составляет в среднем 30,2%. Наибольший удельный вес услуг в структуре валовой добавленной стоимости имеет место на Украине (63%), Молдове (66,7%), а также России (60,1%).

Ситуация, которая формируется на данный момент в промышленности Украины в целом и в пищевой промышленности в частности, нуждается в дальнейшем детальном анализе с выявлением тенденций и структурных диспропорций. Анализируя тенденции в темпах роста (снижения) промышленного производства в целом и пищевой промышленности Украины на протяжении 2001-2014 гг. можно сделать вывод о значительном их снижении в 2008-2009 гг. (рис. 1). В 2008 году промышленное производство снизилось до 94,8%, а пищевой промышленности – до 97,9%. Еще большее падение происходит в 2009 году: промышленности – до 78,1%, пищевой промышленности – до 94%. Следует отметить, что темпы снижения производства в пищевой промышленности значительно ниже, чем по промышленности в целом.

По результатам 2010 и 2011 годов наблюдается некоторое увеличение темпов роста производства в промышленности в целом и пищевой промышленности. В 2012 и 2013 годах вновь проявляется отчетливая тенденция снижения промышленного производства (2012 г. – 99,5%, 2013 г. – 95,3%).

По предварительным результатам статистической отчетности государственной службы статистики Украины в первом полугодии 2014 года промышленное производство снизилось на 5%, а производство пищевых продуктов возросло на 1,2%. Таким образом, можно утверждать, что, начиная с 2008 года, наблюдается снижение промышленного производства и производства продукции в пищевой промышленности в Украине.

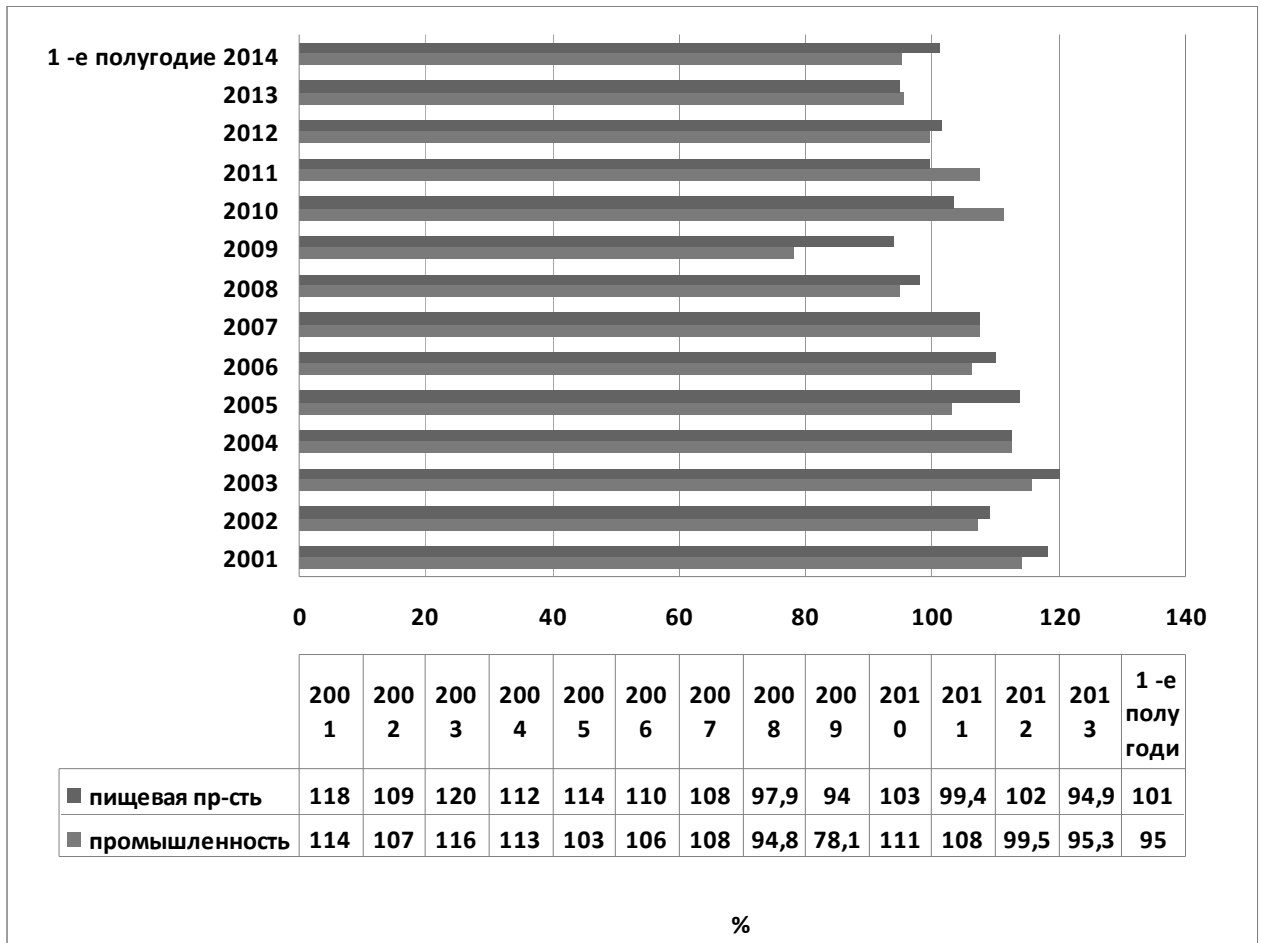


Рис. 1. Динамика темпов роста промышленности и пищевой промышленности Украины в 2001-2014 гг. (в % к предыдущему году) (построено автором по данным источников 2-8)

Пищевая промышленность является одной из ведущих отраслей украинской экономики. Она объединяет в своем составе много подотраслей: масложировую, хлебобулочную, сахарную, молочную, кондитерскую, мясную, ликероводочную и т.п. Следует особо учесть, что пищевая промышленность обеспечивает продовольственную безопасность государства и формирует его экспортный потенциал.

Отрасль занимает второе место после металлургии и обработке металла по объемам производства продукции и входит в первую пятерку отраслей по наполнению государственного бюджета Украины. Удельный вес пищевой промышленности в структуре продукции промышленности Украины увеличивается на протяжении 2007-2013гг. с 15,3% в 2007 году до 21,1% в первом полугодии 2014 года (рис. 2).

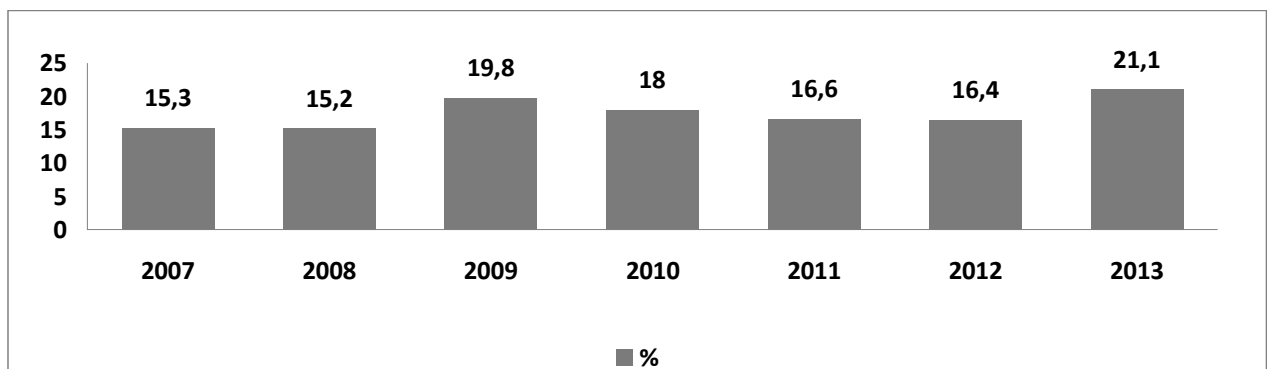


Рис. 2. Удельный вес продукции пищевой промышленности в общих объемах промышленного производства Украины в 2007-2013 гг., % (построено автором по данным источников 2-8)

В объемах реализованной промышленной продукции удельный вес пищевых продуктов также увеличивается. В 2013 году – 19,4%, в первом полугодии 2014 г. – 20,1% (рис. 3).

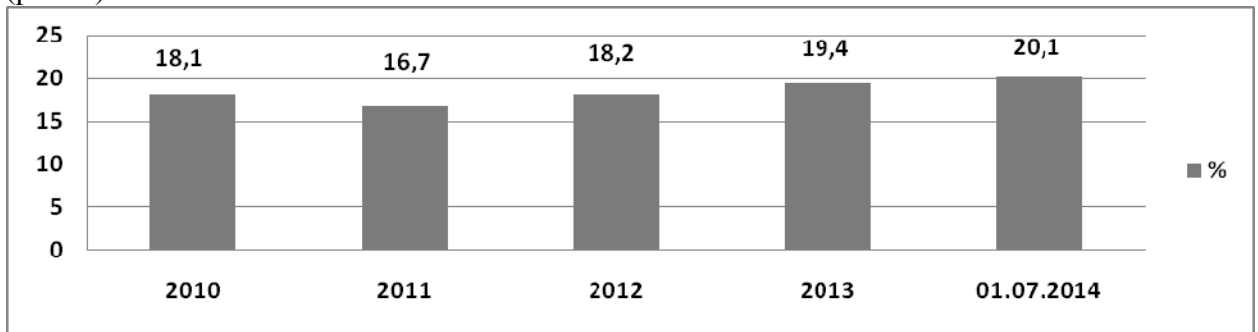


Рис. 3. Динамика удельного веса реализованной продукции предприятий пищевой промышленности Украины в 2010-2014 гг., %
(построено автором по данным источников 2-8)

Представленная динамика объемов реализации продукции пищевой промышленности свидетельствует, что на протяжении 2007-2011 гг. имеет место устойчивая тенденция к повышению. Самые большие объемы реализации наблюдаются в 2011 г. – 220,2 млн. грн. (рис. 4).

В 2012 году наблюдается снижение до 195,4 млн. грн., а в 2013 году – вновь увеличение до 195,4 млн. грн. Нужно отметить, что за первое полугодие 2014 года объемы реализации продукции пищевой промышленности достигли 94,37 млн. грн.

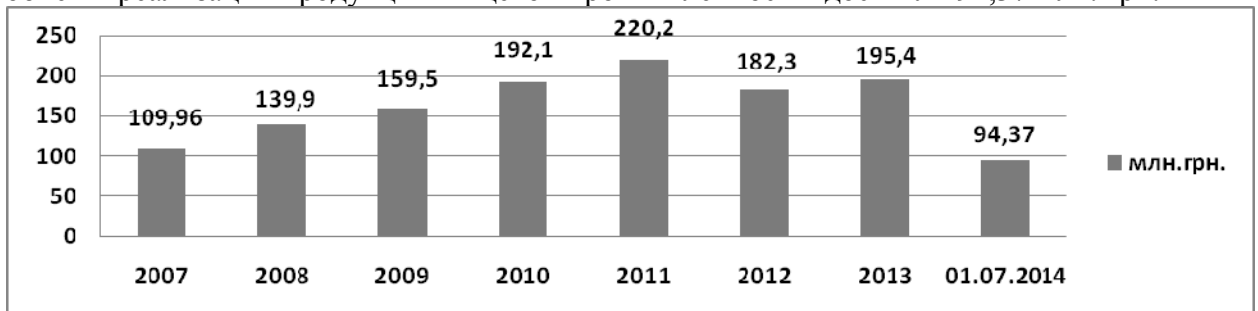


Рис. 4. Динамика объемов реализации предприятий пищевой промышленности в 2007-2014 гг., млн. грн. (построено автором по данным источников 2-8)

В результате можно сделать следующие выводы:

- наибольшие темпы роста промышленного производства в 2012г. по отношению к 2000 году показывают Азербайджан (303%) и Беларусь (250%). В Украине данный показатель соответствует 163%;

- в структуре валовой добавленной стоимости стран СНГ в 2012 году преобладают услуги (58,5%), а удельный вес промышленности составляет в среднем 30,2%. Наибольший удельный вес услуг в структуре валовой добавленной стоимости имеет место на Украине (63%), Молдове (66,7%), а также России (60,1%). Удельный вес промышленности в структуре валовой добавленной стоимости в Украине составляет 24,8%, что значительно ниже, чем в Беларуси, где данный показатель составил 35,4%;

- начиная с 2008 года, наблюдается снижение промышленного производства и производства продукции в пищевой промышленности в Украине. Пищевая промышленность Украины занимает второе место после металлургии и обработке металла в объемах производства продукции и входит в первую пятерку отраслей по наполнению государственного бюджета;

- представленные тенденции позволяют сделать вывод о снижении продукции пищевой промышленности Украины на протяжении 2008-2014 гг. В 2013 году предприятия по производству пищевых продуктов работали нестабильно и по итогам 2013 г. снижение производства ставило 5,5%. В то же время в объемах реализованной промышленной продукции Украины производство пищевых продуктов возрастает с 16% в 2007г. до 20,1% в первом полугодии 2014 года.

Следует отметить, что в последние годы модель экономического развития

Украины, которая могла бы стать базисом формирования стратегических задач и практических средств их реализации, как для государственной политики, так и для отечественного бизнеса и иностранных инвесторов, не была сформирована [9].

Литература:

1. Статистический сборник «Украина и страны СНГ – 2012 год» / Государственная служба статистики Украины, 2013 г. (на укр. яз.). – С.68.
2. Статистический ежегодник Украины за 2011 г. / Государственная служба статистики Украины, 2012 г. (на укр. яз.). – С.74.
3. Статистический сборник Украина - 2011. / Государственная служба статистики Украины, 2012 г. (на укр. яз.). – С. 27.
4. О социально-экономическом положении Украины за 2013 год / Государственная служба статистики Украины, 2014 г. (на укр. яз.). – С.83.
5. О социально-экономическом положении Украины за январь-июнь 2014 года / Государственная служба статистики Украины, 2014 г. – С. 84.
6. Статистический сборник Украина в цифрах 2013 / Государственная служба статистики Украины, 2014 г. – С. 239.
7. О внутреннем и внешнем положении Украины в 2012 году: Ежегодное послание Президента Украины к Верховной Раде Украины. – К: НІСД, 2013. – 256 с. (на укр. яз.). (Электронная версия: www.niss.gov.ua).
8. О внутреннем и внешнем положении Украины в 2013 году : Ежегодное Послание Президента Украины к Верховной Раде Украины. – К.: НІСД, 2013. – 576 с. (на укр. яз.). (Электронная версия: www.niss.gov.ua).
9. Жалило Я.А., Формирование модели экономического развития Украины в послекризисном мире. - аналитический доклад. – К.: НІСД, 2013. – 65 с. (на укр. яз.).

Колосок Виктория Михайловна

доктор экономических наук, профессор

Омельченко Людмила Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Лактионова Ольга Ефимовна

кандидат экономических наук, доцент

Приазовский государственный технический университет, Мариуполь

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В работе предложены концепции логистического аутсорсинга. Показаны подходы и модели адаптации системы управления финансами к условиям логистических интегрированных систем (ЛИС). Показана роль финансового аутсорсинга в управлении финансовыми потоками в триедином управлении материальным, финансовым и информационным потоками.

In this paper we propose the concept of logistics outsourcing. Showing the approaches and models of adaptation finance management system to the conditions of logistics integrated systems (LIS). The role of financial outsourcing the management of financial flows in the triune management of material, financial and information flows.

Логистический аутсорсинг как наука, об оптимальном управлении потоками в экономических адаптивных системах с синергетическими связями, появился в конце XX века и получил широкую практику в развитых странах. Однако, согласованное управление потоками, в т.ч. и финансовым, путем оптимизации по общесистемному критерию минимума интегральных затрат не изучено, что подтверждает актуальность направления исследования. Авторами были выявлены, доработаны и предложены концепции логистического аутсорсинга в управлении потоками хозяйствующих субъектов, объединенных в логистически-интегрированную систему (ЛИС) (рис. 1).

Система управления логистическим обслуживанием должна основываться на следующих основополагающих принципах, которые должны поддерживаться управлением финансовыми потоками (финансовым менеджментом): ориентация на потребителя; ориентация на бизнес-процесс; ориентация на предотвращение ошибок и сбоев; ориентация на постоянное совершенствование.

Суть концепций логистического обслуживания заключается в построении таких

отношений с клиентом, в рамках которых возможно решение практически всех проблем клиента на основе изучения его потребностей. Основной задачей должна стать помощь клиенту сделать свой бизнес более эффективным и прибыльным на основе подробного анализа, в т.ч. финансового. Необходим поиск компромиссных вариантов взаимодействия всех функций и затрат на них, чтобы система в целом достигла оптимального баланса затраты / эффективность у потребителя. Чтобы достигнуть этих целей, экономический механизм должен использовать взаимосвязанные концепции системного подхода [1].

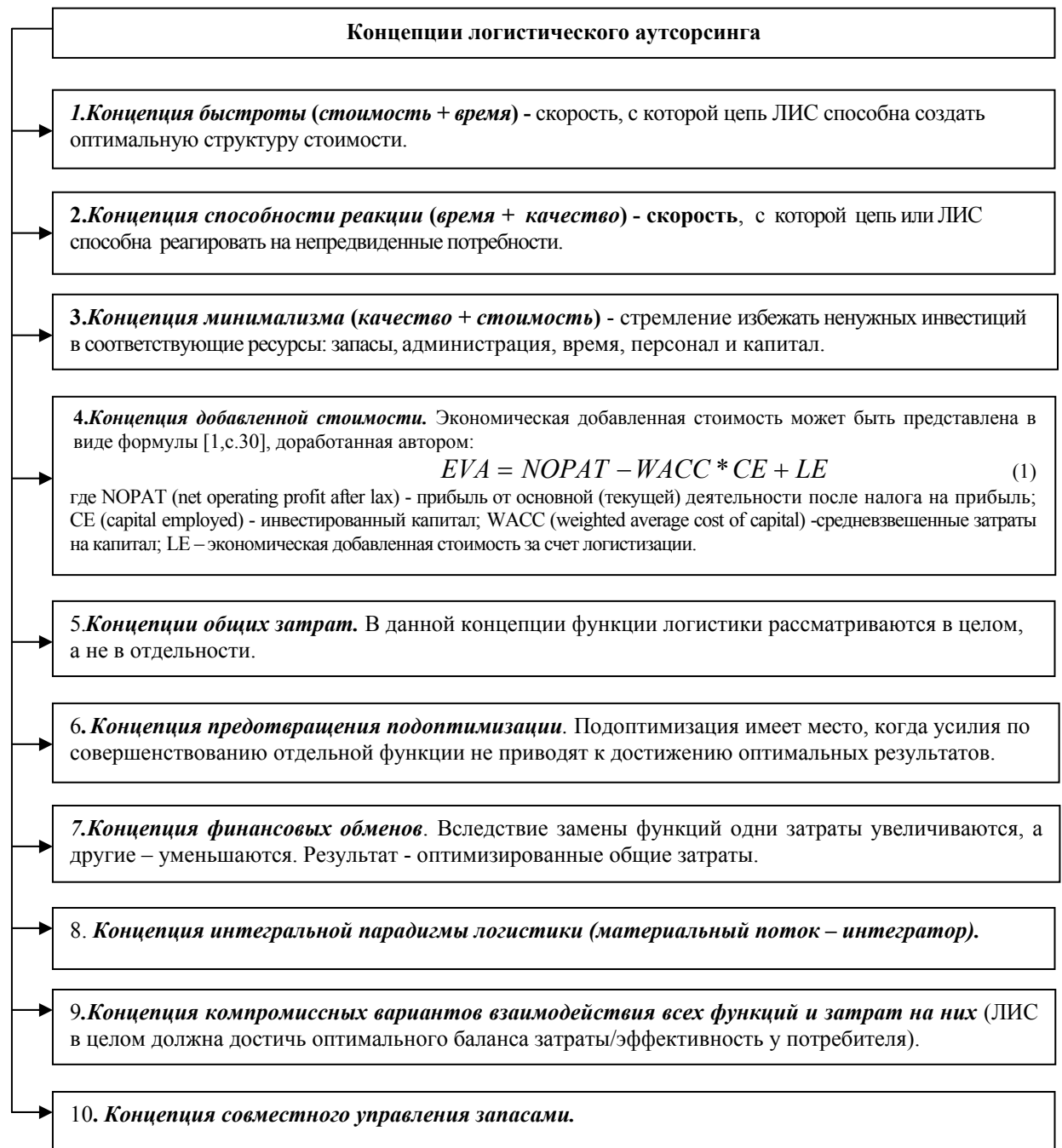


Рис. 1. Концепции логистического аутсорсинга

Сутью концепции общих затрат является то, что все затраты рассматриваются как осуществляемые одновременно для обеспечения требуемого уровня обслуживания. При сравнении альтернативных подходов затраты по некоторым функциям уменьшатся или останутся на прежнем уровне. Цель состоит в нахождении альтернатив, которые характеризуются самыми низкими общими затратами.

Возрастает понимание того, что эффективность отдельной функции, исследуемой изолированно, может отличаться от эффективности функции как части общего логистического процесса [2].

ЛИС должна быть построена на концепции интегральной парадигмы [3], где материальный поток выступает в качестве интегратора, причем интегрирующая функция распространяется на несколько фирм, логистических посредников, обобщенные функции, отдельные операции.

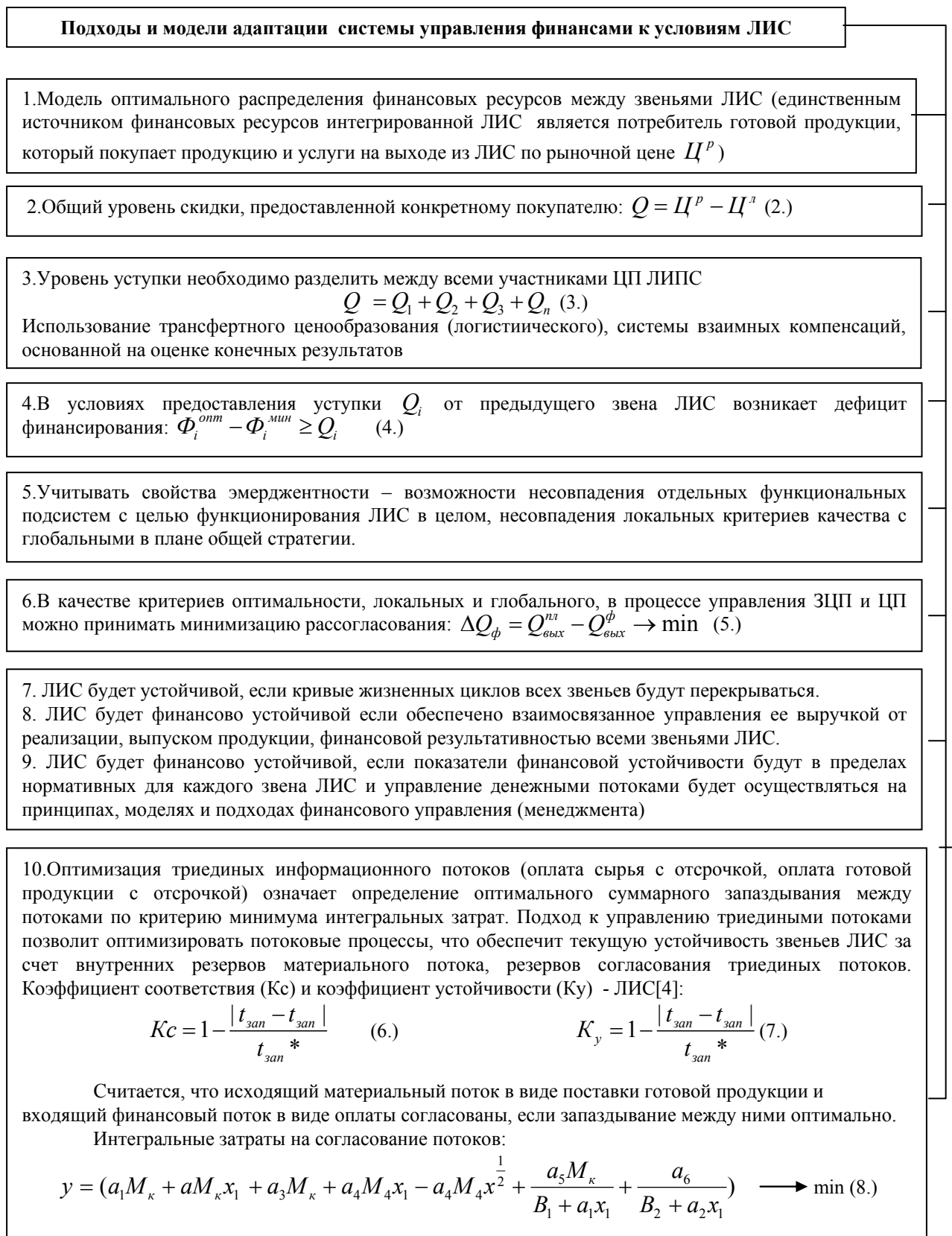


Рис. 2. Подходы и модели к механизму управления F&O ЛИС

Подходы и модели к управлению финансами с использованием организационного механизма финансового аутсорсинга (далее «F&O») в ЛИС представлены на рис. 2.

Необходимо отметить, что единственным источником финансовых ресурсов ЛИС является потребитель готовой продукции, который покупает продукцию и услуги на выходе из ЛИС по рыночной цене C^p . В рамках ЛИС необходимо учитывать так называемые «программы лояльности». В этом случае продукция (выход цепи поставок ЛИС) будет реализоваться по цене меньшей - C' .

Общий уровень скидки, предоставленной конкретному покупателю:

$$Q = C^p - C' \quad (2)$$

Уровень уступки необходимо разделить между всеми участниками ЦП:

$$Q = Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_n \quad (3)$$

Такая схема перераспределения финансовых ресурсов основана на поддержке жизнедеятельности всей ЛИС по остаточному принципу финансирования. В качестве глобального критерия оптимальности финансового обеспечения, является критерий учитывающий потребности рынка и обеспечивающего «выживание» в условиях конкуренции, а также получение необходимой прибыли. Для звеньев ЛИС, с учетом накладываемых ограничений, следует определить показатели финансовой устойчивости каждого звена. В результате анализа рыночной конъюнктуры, выбора соответствующего прогнозирования спроса осуществляется определение необходимого объема финансового обеспечения деятельности ЛИС. С учетом ограничений (производственные мощности, ресурсы и др.) производится постановка и решение оптимизационных локальных и глобальных задач ЛИС.

Здесь также необходимо учитывать свойства эмерджентности - возможности несовпадения отдельных функциональных подсистем с целью функционирования ЛИС в целом, несовпадения локальных критериев с глобальными в плане общей стратегии.

Итак, обобщая вышеизложенное и учитывая результаты исследований, можно сформулировать концепцию управления финансами в триединстве потоков ЛИС, где для поддержки оптимизации потоков необходимо использовать организационный механизм финансового аутсорсинга - «F&O». Логистический подход в управлении потоками рассматривает логистическое управление материальным, финансовым и информационным потоками в единстве, который направлен на оптимизацию потоков, и как следствие к уменьшению длительности кругооборота денежных средств. Логистический подход позволяет задействовать резервы ускорения оборачиваемости капитала, что увеличит скорость кругооборота денежных средств.

Требуется дальнейшее изучение механизма управления финансовыми потоками в триединстве с материальным и информационным потоками с использованием инструмента F&O, как научно-практического направления менеджмента.

Литература:

1. S. Anwar. Outsourcing and the skilled–unskilled wage gap. *Economics Letters* 118 (2013) 347–350. *Economics Letters*, Contents lists available at SciVerse Science Direct, journal homepage: www.elsevier.com/locate/econlet,
2. The imperative for stronger vaccine supply and logistics systems./Michel Zaffrana, Jos Vandelaerb, Debra Kristensenc, Bjorn Melgarde, Prashant Yadavf, *Review Vaccine/* 31S (2013) B73– B80, p.77-87, journal homepage: www.elsevier.com/locate/vaccine.
3. Offshoring, tasks, and the skill-wage pattern/D. Baumgarten*(RWI, Germany). Ingo Geishecker (European University Viadrina - Frankfurt (Oder), Germany) Holger Görg (Kiel Institute for the World Economy, Christian-Albrechts-University of Kiel and CEPR), March 2013, *European Economic Review*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.euroecorev.2013.03.007>.
4. Бутрин А.Г. Теория и методология управления потоковыми процессами на промышленном предприятии: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05., 349 с. Челябинск, 2003 г.

Лактионова Ольга Ефимовна

кандидат экономических наук, доцент

Приазовский государственный технический университет, г. Мариуполь

ФИНАНСОВЫЙ АУТСОРСИНГ В ТРАНСФОРМИРОВАНИИ ЗНАЧИМОСТИ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В работе рассмотрены тенденции развития зарубежных услуг финансового аутсорсинга. Показано, что роль и значимость финансов под воздействием современного инструмента - финансового аутсорсинга в управлении компаниями возрастает.

The paper discusses the development trend of foreign financial services outsourcing. It is shown that the role and importance of Finance under the influence of a modern tool - the financial management of the companies outsourcing increases.

Изменения, происходящие в XXI веке требуют преобразований «роли», «значимости» финансов в управлении компаний. Как сообщается зарубежными учеными в области теории финансов и администрирования, в т.ч. американским экономистом М. Мэй, «финансовая функция» должна стать катализатором изменений, добавляющих ценность/стоимость (англ. value) в масштабах всей компании. Финансы должны занять в организации новую позицию и изменить инструментарий, которым они пользуются [1, с.4]. Проблемы, связанные с изменением бизнес – среды; меняют роль профессионалов в области финансов. Развиваются информационные технологии, появляются центры коллективных финансовых услуг – SSC (англ. shared services centre), оказывающие услуги финансового аутсорсинга (далее F&O). Эти изменения в разных «отраслях» финансов развитых стран, должны своевременно выявляться учеными России и других развивающихся стран с целью исследования и возможности использования их на практике. Это требует дополнительных теоретико-методологических исследований, формирования понятийного аппарата, разработки организационно-экономического механизма стимулирования поддержки и развития этих «точек роста» и т.д. К таким актуальным направлениям относится и современный инструмент в управлении финансами предприятий - F&O [2].

Анализ современной научной литературы позволяет констатировать практическое отсутствие теоретико-методологических исследований по проблемам спецификации развития финансов и финансового менеджмента бизнес структур, передавших функции по управлению финансами и осуществлению финансовой деятельности аутсорсеру финансовых услуг. Существует необходимость в формировании и применении такой модели, которая рациональным образом свяжет бизнес-стратегию, операции, распределение ресурсов и измерение операционных показателей функционирования. В формировании и развитии этой модели ведущая роль принадлежит такому инструменту, а по мнению автора и методологии, в управлении финансами организаций - F&O. Интерес представляет также технологии, позволившие получать гибкие системы клиент – сервер, позволяющие управлять центрами услуг, в т.ч. услуг F&O – «SSC - F&O», которые в международной практике размещаются в наиболее благоприятных географических точках, обеспечивающих эффективное по затратам функционирование. Такая организация операций бизнес-процесса услуг F&O, благодаря стандартизации, рационализации и экономии на масштабах позволила добиться существенной экономии затрат при обработке транзакций, операций бухгалтерского, налогового учета и управления финансами в зарубежной практике.

Однако, Россия и др. развивающиеся страны СНГ не представлены на международном рынке услуг F&O, ни как заказчики, ни как исполнители. Необходимость исследования такого феномена в управлении финансами как F&O, выявление причин неразвитости услуг F&O в экономике России, Украины, Беларуси, а также анализ зарубежного опыта государственной поддержки развития этого направления услуг и разработка рекомендаций по формированию организационно-экономического механизма стимулирования развития этого направления в России, подтверждают актуальность настоящего исследования.

Была исследована сущность F&O как бизнес-процесса управления финансами, что позволило автору дать возможность следующие определения. *Финансовый аутсорсинг* – передача функций или отдельных операций учета, составление отчетности, анализа и управления финансами внешнему поставщику или провайдеру, который предоставляет финансовую услугу в течение установленного времени по согласованным сторонами расценкам. *Финансовый аутсорсинг* – это аутсорсинг функций управления финансами (в т.ч. учетными методологиями).

Финансовый аутсорсинг – управление финансами предприятий на договорных условиях и др. Услуги F&O (второстепенные) необходимы и востребованы потребителями-клиентами в современных условиях, т.к. они позволяют получить ряд преимуществ, среди которых: повышение эффективности у потребителя за счет возможности концентрации внимания руководства клиента-заказчика на основном бизнесе посредством поручения внешнему исполнителю - аутсорсеру выполнение второстепенных функций; возможность перераспределения ресурсов предприятиями, ранее задействованных в осуществлении второстепенных функций, высвобожденных ресурсов в поддержку основной деятельности; фиксированные и предсказуемые затраты на ведение процесса, переданного на аутсорсинг (зафиксированные в договоре); отсутствие необходимости расширения штата предприятий на ведение второстепенных функций, переданных на аутсорсинг в случае расширения бизнеса; снижение себестоимости функций, передаваемых аутсорсеру, за счет «оптовой» продажи его услуг, за счет специализации и объемов; получение доступа к специалистам высокой квалификации, которые постоянно повышают свой квалификационный уровень; получение доступа к совершенствующимся информационным технологиям, решениям более высокого уровня, которых нет у предприятий; использование готовых передовых технологий; оплата услуг аутсорсера входит в затраты и в полном объеме уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и НДС; передача юридической (и материальной) ответственности за выполнение функций, переданных на аутсорсинг и уменьшение рисков штрафных санкций за счет гарантии предприятия-аутсорсера, ответственность которого застрахована; качество и надежность услуг (узкая специализация и накопленный опыт аутсорсера); экономия на налоговых платежах, связанных с заработной платой; экономия на страховых взносах по травматизму; возможность синергетического эффекта (использование аутсорсером знаний, специализированного оборудования, технологий); разделение и частичная передача другой компании рисков; повышение инвестиционной привлекательности и др.

К недостаткам услуг F&O, которые часто упоминаются как причины нежелания переходить на аутсорсинг относят: потеря контроля над частью собственных ресурсов, функций; риск расставания с партнером-аутсорсером; риск утечки информации, в том числе конфиденциальной; отсутствие проработанной законодательной базы; сложности с получением сведений о профессиональном уровне специалистов и т.д.; поставщик услуг (аутсорсер) может стать финансово нестабильным или обанкротиться; другая компания может приобрести фирму-поставщика услуг, отношение которой к соглашениям об аутсорсинге может быть отрицательным; качество услуг может снизиться, вследствие внутренних проблем поставщика услуг. Дополнительные исследования показали, что часть из этих недостатков являются необоснованными.

Финансовый аутсорсинг, как инструмент в управлении финансами компаний, имеющий широкое применение в международной практике и способствующий трансформированию функций финансов, компаниями России не востребован. Согласно исследованиям зарубежных экономистов [4], финансы в организации должны «занять» новую позицию и изменить инструментарий. Происходит развитие технологий, которые влияют на роль и значимость финансов в управлении. К таким инструментам автор относит инструментарий финансового аутсорсинга, который позволяет увеличить эффективность и качество управления финансами, за счет использования высококвалифицированных специалистов аутсорсеров, провайдеров услуг F&O. Зарубежные аутсорсинговые компании по оказанию этих услуг размещаются в наиболее благоприятных географических точках, обеспечивающих эффективное по затратам

функционирование, где государством осуществляется стимулирование развитие экспорта этих услуг. Такая организация операций в условиях финансового аутсорсинга, благодаря стандартизации, рационализации и экономии на масштабах позволяет добиться существенной экономии затрат при обработке транзакций. Цены на услуги по управлению финансами хозяйствующих субъектов, предлагаемые в международной практике провайдерами «SSC - F&O» значительно ниже, чем осуществлять эти услуги собственными финансовыми службами предприятий МСБ.

Как описывается в зарубежных литературных источниках [3], специалисты провайдеров услуг F&O в международной практике, чтобы быть конкурентоспособными на современном рынке финансовых услуг, обладают навыками и опытом, позволяющими: предоставлять клиентам аналитические, стратегические и ориентированные на добавленную стоимость/ценность финансовые услуги; становятся участниками и лидерами процессов принятия решений, влияют на показатели деятельности в масштабах всей компании, выступают в качестве консультанта в области принятия решений по повышению эффективности и качества управления финансами хозяйствующих субъектов. Особенно услуги F&O актуальны для предприятий МСБ, где создавать дорогостоящие отделы по организации управления финансами вообще не рационально, что подтверждается практикой. Активность таких услуг наблюдалась в развитых странах Европы как заказчиках услуг в начале XXI века, а в бывших постсоветских странах, в т.ч. в Румынии, Молдове, Словакии, Чехии как исполнителей услуг финансового аутсорсинга «в связке» с Польшей, напрямую осуществляющей сотрудничество с развитыми странами. Однако, «F&O» как инструмент, позволяющий повысить качество, эффективность в управлении финансами предприятий, для расширения практики российских аутсорсеров требует адаптации западной практики и дополнительная теоретико-методологическая проработка.

Литература:

1. Мэй. М. Трансформирование функций финансов: Пер. с англ. –М.: ИНФРА –М, 2005 г. XX, 232 с.
2. «Современная финансовая политика России: вопросы теории и практики. Монография; [под ред. Л.А. Толстолесовой]. Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. С.61-98.
3. Ioan I. ANDONE, Vasile-Daniel W. PAVALOAIU Al. I. Cuza University of Iasi, Faculty of Economics and Business Administration Outsourcing the Business Services *Informatica Economica* vol. 14, no. 1/2010, p.160-170.

Лега Ольга Васильевна

к.э.н., доцент,

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ: НОВАЦИИ УЧЕТА И ОТОБРАЖЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье отражены особенности учетного отражения собственного капитала, согласно действующего законодательства Украины. Обобщен порядок отражения собственного капитала в финансовой отчетности в контексте законодательных изменений.

In the article the features of registration reflection of property asset are reflected in obedience to the current legislation of Ukraine. The order of reflection of property asset is generalized in the financial reporting in the context of legislative changes.

Важную роль в создании и развитии предприятия играет собственный капитал. Эффективное управление предприятием возможно лишь при наличии достоверной и объективной информации о собственном капитале предприятия. В то же время собственный капитал выступает одним из важнейших объектов финансового и управленческого учета, которые являются основой информационного обеспечения финансового анализа и менеджмента. Учет собственного капитала отображает процесс формирования собственности, объем прав владельцев, распределение результатов их деятельности, то есть информацию о формировании и использовании собственного капитала как финансовой основы деятельности предприятий [1]. Поэтому вопрос формирования информации о собственном капитале предприятия на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности является актуальным.

Согласно НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», утвержденному Приказом Министерству финансов Украины № 73 от 07 лют. в 2013 г., собственный капитал – часть в активах предприятия, которое остается после вычета его обязательств [7].

Счета 4 класса «Собственный капитал и обеспечение обязательств» предназначены для обобщения информации о состоянии и движении средств разновидностей собственного капитала - уставного, паевого, в дооценках, дополнительного, резервного, изъятого, неоплаченного, а также нераспределенных прибылей (непокрытых убытков), целевых поступлений, обеспечений будущих расходов и платежей, страховых резервов [4]. Основные нововведения касаются счетов для учета собственного капитала представлено в табл. 1.

Синтетический учет собственного капитала ведется в журнале-ордере № 7 с.-х. В этом журнале-ордере предусмотрены отдельные разделы для каждого синтетического счета, где отображаются кредитовые обороты в корреспонденции с дебетом соответствующих корреспондирующих счетов.

Таблица 1

Характеристика счетов для учета собственного капитала

Счет	Характеристика
40 «Зарегистрированный (паевой) капитал»	предназначено для учета и обобщения информации о состоянии и движении уставного и другого зарегистрированного капитала, паевого капитала предприятия в соответствии с законодательством и учредительными документами, а также взносами, к объявленному, но еще не зарегистрированному уставному капиталу
41 «Капитал в дооценках»	предназначено для учета и обобщения информации о дооценках (уценки) необратимых активов и финансовых инструментов, которые в соответствии с Н(П)СБУ отображаются в составе собственного капитала и раскрываются в отчете о финансовых результатах (отчете о совокупном доходе). Остаток на этом счете уменьшается в случае уценки и выбытия отмеченных активов, уменьшения их полезности, и тому подобное.
42 «Дополнительный капитал»	предназначено для обобщения информации о суммах, на которые стоимость реализации выпущенных акций превышает их нарицательную стоимость, а также о стоимости необратимых активов, бесплатно полученных предприятием от других лиц, и других видах дополнительного капитала.
43 «Резервный капитал»	предназначено для обобщения информации о состоянии и движении резервного капитала предприятия, созданного в соответствии с действующим законодательством и учредительными документами за счет нераспределенной прибыли.
44 «Нераспределенные прибыли (непокрытые убытки)»	ведется учет нераспределенных прибылей или непокрытых убытков текущего и прошлых лет, а также использованной в текущем году прибыли.
45 «Изъятый капитал»	ведется учет изъятого капитала, в случае выкупа собственных акций (частей) у акционеров с целью их перепродажи, аннулирования (уменьшение уставного капитала), и тому подобное.
46 «Неоплаченный капитал»	предназначено для обобщения информации об изменениях в составе неоплаченного капитала предприятия.

Основными формами финансовой отчетности, которые отображают информацию о собственном капитале предприятия являются: Баланс (Отчет о финансовом состоянии), Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) и Отчете о собственном капитале (Отчет об изменениях в собственном капитале).

Согласно НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», утвержденному Приказом Министерству финансов Украины № 73 от 07.02.2013 г. баланс (отчет о финансовом состоянии) - отчет о финансовом состоянии предприятия, которое отображает на определенную дату его активы, обязательства и собственный капитал [7]. Целью составления баланса является предоставление пользователям полной, правдивой и беспристрастной информации о финансовом состоянии предприятия на отчетную дату.

Пассив баланса на данное время строится за такими разделами: I. Собственный капитал, II. Долгосрочные обязательства и обеспечения, III. Текущие обязательства и обеспечения, IV. Обязательства, связанные с необратимыми активами, удерживаемыми

для продажи, и группами выбытия.

Элементы собственного капитала и порядок отображения информации в Балансе предприятий представлены в табл. 2.

Отчет о финансовых результатах (отчет о совокупном доходе) - отчет о доходах, расходах, финансовых результатах и совокупном доходе. Целью составления отчета о финансовых результатах является предоставление пользователям полной, правдивой и беспристрастной информации о доходах, расходах, прибылях и убытках и совокупном доходе предприятия, за отчетный период. В отмеченном отчете отображается сумма нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), которая является составляющей собственного капитала предприятия. В частности, чистый финансовый результат (строка 2350 «Прибыль», 2355 «Убыток») рассчитывается как сумма алгебраизма прибыли (убытка) до налогообложения, налога на прибыль и прибыли (убытка), от прекращенной деятельности после налогообложения.

Таблица 2

Состав и содержание статей I разделу Баланса «Собственный капитал»

Номер строки	Статья баланса	Состав
1400	Зарегистрированный (паевой) капитал	зафиксированная в учредительных документах сумма уставного капитала, другого зарегистрированного капитала, а также паевой капитал, в сумме, которая формируется в соответствии с законодательством
1405	41 «Капитал в дооценках»	сумма дооценки необоротных активов и финансовых инструментов
1410	42 «Дополнительный капитал»	эмиссионный доход (сумма, на которую стоимость продажи акций собственной эмиссии превышает их номинальную стоимость), стоимость бесплатно полученных необоротных активов, сумма капитала, который вложен учредителями сверх уставного капитала, накопленные курсовые разницы, которые в соответствии с национальными положениями бухгалтерского учета отражаются в составе собственного капитала и другие составляющие дополнительного капитала
1415	43 «Резервный капитал»	сумма резервов, созданных в соответствии с действующим законодательством или учредительными документами за счет нераспределенной прибыли предприятия
1420	44 «Нераспределенные прибыли (непокрытые убытки)»	сумма нераспределенной прибыли, или сумма непокрытого убытка. Сумма непокрытого убытка отражается в скобках и высчитывается при определении итога собственного капитала
1425	45 «Изъятый капитал»	сумма задолженности владельцев (участников) по взносам в уставный капитал. Эта сумма отражается в скобках и высчитывается при определении итога собственного капитала
1430	46 «Неоплаченный капитал»	хозяйственные общества отражают фактическую себестоимость акций собственной эмиссии или частей, выкупленных обществом у его участников. Сумма изъятого капитала отражается в скобках и подлежит вычету при определении итога собственного капитала

Главным источником информации об операциях движения собственного капитала является Отчет о собственном капитале - отчете, который отображает изменения в составе собственного капитала предприятия в течение отчетного периода. Целью составления отчета о собственном капитале является предоставление пользователям финансовой отчетности полной, правдивой и беспристрастной информации об изменениях в составе собственного капитала предприятия в течение отчетного периода [5]. В отчете о собственном капитале раскрывается информация об изменениях в составе собственного капитала предприятия в течение отчетного периода.

Отчет о собственном капитале детализирует и учитывает все коррекции, связанные с изменением учетной политики предприятия, исправлением ошибок, любые другие изменения в учете, которые влияют на оценку элементов (источников) собственного капитала, в соответствии со структурой Плана счетов [5]. Построение Отчета о собственном капитале предусматривает размещение по горизонтали формы источников образования собственного капитала, а по вертикали - статей с отражением

информации об его изменениях (увеличение или уменьшение). То есть, в графах Отчета о собственном капитале отражаются составляющие собственного капитала предприятия – зарегистрированный, в дооценках, дополнительный, резервный, неоплаченный и изъятый капитал, а также нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Содержание статей Отчета о собственном капитале представлено в табл. 3.

Следовательно, на основании данных в Отчете о собственном капитале определяется величина изменений в капитале за отчетный период. Условно Отчет о собственном капитале можно разделить на шесть составляющих: коррекция; чистая прибыль (убыток) за отчетный период; другой совокупный доход за отчетный период; распределение прибыли; взносы участников; исключение капитала.

Таблица 3

Содержание статей Отчета о собственном капитале

Номер строки	Статья баланса	Содержание
4000	Остаток на начало года	суммы собственного капитала на начало (не откорректированный остаток) и конец года
4300	Остаток на конец года	
4005	Изменение учетной политики	суммы коррекций, предусмотренных Положением (стандартом) бухгалтерского учета 6 «Исправления ошибок и изменения в финансовых отчетах».
4010	Исправление ошибок	
4090	Другие изменения	
4095	Откорректированный остаток на начало года	остаток собственного капитала на начало отчетного года после внесения соответствующих коррекций за отчетный период
4100	Чистая прибыль (убыток)	сумма чистой прибыли (убытка) из отчета о финансовых результатах
4110	Другой совокупный доход за отчетный период	сумма другого совокупного дохода за отчетный период из отчета о финансовых результатах.
Распределение прибыли		суммы выплат владельцам (дивиденды), данные о направлении прибыли в зарегистрированный капитал и отчисления в резервный капитал. Субъектами государственного (коммунального) сектора экономики в дополнительных статьях отражается информация о сумме чистой прибыли, которая должна быть оплачена в бюджет в соответствии с законодательством, данные о направлении прибыли к специальным (целевым) фондам и на материальное поощрение
4200	Выплаты владельцам	
4205	Направления прибыли к зарегистрированному капиталу	
4210	Отчисления к резервному капиталу	
Взносы участников		данные о взносах в зарегистрированный капитал предприятия и погашения задолженности из капитала (изменения неоплаченного капитала в результате увеличения или уменьшения дебиторской задолженности участников по взносам в зарегистрированный капитал предприятия)
4240	Взносы к капиталу	
4245	Погашения задолженности из капитала	
Изъятие капитала		данные об уменьшении собственного капитала предприятия в результате выкупа акций (частей) собственной эмиссии, перепродажа или аннулирование выкупленных акций (частей), исключения части, в капитале, уменьшение номинальной стоимости акций, или другие изменения, в капитале, в частности приобретение (продажа) неконтролируемо части в дочернем предприятии
4260	Выкуп акций	
4265	Перепродажа выкупленных акций (частей)	
4270	Аннулирования выкупленных акций (частей)	
4275	Исключения части в капитале	
4290	Другие изменения в капитале	
4295	Всего изменений в капитале	

Общая сумма изменений собственного капитала, которые состоялись в течение отчетного года, определяется суммированием и вычитанием годовых оборотов за всеми позициями собственного капитала. Остаток собственного капитала в целом и в разрезе его составляющих на конец года определяется таким образом: остаток капитала на

начало года + увеличение капитала в течение отчетного периода – уменьшение капитала в течение отчетного периода = остаток капитала на конец года [5]. Проверку правильности составления Отчета о собственном капитале можно осуществить с использованием шахматной известности, по горизонтали которой размещены составляющие собственного капитала, по вертикали – статьи формы отчетности. Общий итог показателей по вертикали должен равняться общему итогу показателей по горизонтали [5].

Учетный процесс осуществляется на основании первичной документации и заканчивается составлением финансовой отчетности, где раскрывается информация о собственном капитале и его составляющих. Финансовая отчетность имеет достоверно и правдиво отображать информацию об элементах собственного капитала и финансово-имущественный состояние предприятия, которое позволит пользователям отчетности принимать обоснованные и взвешены управленческие решения. деятельность налогоплательщика в соответствии с данными финансового и налогового учета.

Литература:

1. Бобяк А. П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік [Електронний ресурс] / А. П. Бобяк // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1(19). – С. 55 – 58. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_1/5.pdf
2. Варічева Р. В. Звіт про власний капітал як джерело аудиту операцій з руху власного капіталу [Електронний ресурс] / Р. В. Варічева // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2(17). – С. 37 – 43. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2010_2/5.pdf
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 лист. 1999 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Кучеренко Т. Є. Удосконалення методики складання Звіту про власний капітал / Т. Є. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №11. – С.9 - 14.
5. Линник О. І. Звіт про власний капітал: порядок складання та шляхи вдосконалення [Електронний ресурс] / О. І. Линник, О. О. Каверзін // Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_56/1_22.pdf.
6. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28 бер. 2013 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://buhgalter911.com/>
7. НП(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Лещенко Марина Николаевна

К.Э.Н.

Черкасский государственный технологический университет, г. Черкассы, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Рассмотрены современные факторы и детерминанты конкурентоспособности развивающихся стран в мировой экономике. Определено место развивающихся экономик в системе мирового хозяйства по показателям индекса глобальной конкурентоспособности. Рассмотрены основные аспекты глобальной конкурентоспособности производства для лидеров среди развивающихся стран. Определены предусловия повышения конкурентоспособности развивающихся стран в сравнении с развитыми экономиками.

The modern factors and determinants of competitiveness of developing countries in the global economy are analyzed in the article. The places of the emerging economies in the world economy are determined, according to global competitiveness index. The main aspects of the global manufacturing competitiveness among developing countries are shown. The preconditions of improving the competitiveness of developing countries compared to developed economies are defined.

Развитие стран в мировой экономике происходит под влиянием различных экономических факторов (труд, капитал, технологии, информация, глобализация и т.д.), которые являются взаимосвязанными и влияют на позиционирование стран в мировом хозяйстве. Экономическое процветание страны является своеобразным отображением состояния конкурентоспособности национальной экономики.

Рейтинги конкурентоспособности основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний, которые проводятся Всемирным экономическим форумом (The World Economic Forum, ВЭФ) совместно с сетью ведущих исследовательских институтов и компаний в странах, анализируемых в отчете. Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index, GCI), который включает 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал.

Согласно последним данным, рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014 возглавила Швейцария, которая в прошлогоднем рейтинге также занимала первое место. Соединенные Штаты за минувший год поднялись на две позиции и теперь занимают пятое место в рейтинге (табл. 1).

Таблица 1

Индекс глобальной конкурентоспособности 2013-2014 гг., рейтинговое сравнение
[1, с. 15-17]

Страна	Рейтинг (из 148 стран)	Оценка (1-7)	ИГК 2012-2013
Швейцария	1	5.67	1
Сингапур	2	5.61	2
США	5	5.48	7
Япония	9	5.40	10
Китай	12	5.29	13
Саудовская Аравия	20	5.10	18
Малайзия	24	5.03	25
Южная Корея	25	5.01	19
ЮАР	53	4.37	52
Мексика	55	4.34	53
Бразилия	56	4.33	48
Индия	60	4.28	59
Россия	64	4.25	67
Аргентина	100	3.79	110

Авторы исследования объясняют отставание США на 5 позиций следующими факторами: в дополнение к макроэкономическим проблемами. В частности, низким остается уровень доверия к политическим деятелям, озабоченность также вызывают проблемы государственного управления. Положительным является тот факт, что банки и финансовые институты впервые после начала финансового кризиса восстанавливаются; их состояние в настоящее время оценивается как значительно лучше, а деятельность, как более эффективная. Среди развивающихся стран продолжает лидировать Китай, который поднялся на одну позицию и достиг 12 места. Что касается остальных крупных развивающихся экономик, то Южно-Африканская Республика (53 место), Бразилия (56) и Индия (60) несколько снизили свои позиции, а Россия (66) Аргентина (100) и Малайзия (24), напротив, поднялись в рейтинге.

Важно отметить, что на протяжении многих лет десятка лидеров инновационного развития, как основной составляющей современной конкурентоспособности не меняется. США занимают 6 позицию в рейтинге глобальной конкурентоспособности по показателям инноваций и бизнес климата. В 2013 году Китай занял 34 позицию, хотя его производительность за последние пять лет была стабильно высокой. Это связано со способностью китайских предприятий к заимствованию инноваций, высокой эффективности товарных рынков. Индия, в настоящее время, утратила ряд позиций и занимает 41 место. Причиной незначительного ухудшения положения является

недостаточно развитая инфраструктура бизнеса, многие компании отмечают ряд препятствий ведения деловой активности. Бразилия оказалась на 46 месте в 2013 году, за счет небольшого ухудшения в макроэкономических показателях, ужесточения к доступу финансирования, низкого доверия к политическому режиму. Мексика продемонстрировала повышение конкурентоспособности и занимает 55 место за счет надежной банковской системы, экономии на масштабах производства, реформ в сфере труда и образования, энергетики и других стратегических секторах. Южная Африка в 2013 году заняла 37 место, обогнав Бразилию, Индию и Россию. В то же время, ЮАР качественно подошла к реформированию сферы интеллектуальной собственности, создав эффективную правовую базу регулирования сложных вопросов между сторонами процесса. Кроме того, финансовый рынок ЮАР имеет впечатляющие масштабы (3е место в мире). Однако в экономике страны есть и недостатки: система безопасности недостаточно проработана, и многие зарубежные инвесторы опасаются размещать свой капитал на территории государства; высокие государственные расходы и низкий уровень доверия населения к политической власти.

Тем не менее, страны догоняющего развития и развивающиеся экономики улучшают свои показатели конкурентоспособности в последние десятилетия. Более глубокий анализ императив конкурентоспособности можно осуществить на основе индекса глобальной конкурентоспособности производства (Global Manufacturing Competitiveness Index). Впервые этот индекс был введен в 2010 году, и мир казался достаточно сбалансированным, где лидирующую позицию занимали США со времен Великой Депрессии, с лидирующей производственной отраслью. Однако положение дел начало меняться за счет неожиданных потрясений: разрушительное землетрясение и цунами в Японии в 2011 году, Арабская весна, кризис Еврозоны и беспрецедентный уровень безработицы в США (табл. 2).

Таблица 2

Индекс глобальной конкурентоспособности производства в 2013 г., рейтинговое сравнение [2, с.2]

Рейтинг	Страна	Значение индекса (10-высокий, 1- низкий)	Рейтинг	Страна	Значение индекса (10-высокий, 1- низкий)
1	Китай	10	10	Япония	6.60
3	США	7.84	12	Мексика	6.17
4	Индия	7.65	24	ЮАР	4.92
5	Южная Корея	7.59	26	Аргентина	4.52
8	Бразилия	7.13	28	Россия	4.35
9	Сингапур	6.54	34	Саудовская Аравия	3.57

Китай возглавляет список как наиболее конкурентоспособная страна в производственной сфере. Среди наиболее производительных стран, вошедших в топ-10, лидирующие позиции заняли также Япония, США и Германия. В тоже время, Бразилия, Южная Корея и Индия также входят в число 10-ти наиболее производительных стран, хотя и считаются экономиками догоняющего развития. Эксперты европейской комиссии по исследованию конкурентоспособности отмечают, что в течение последующих пяти лет Япония и Германия будут постепенно терять свои позиции, и вектор производственного развития сместится в Азию и Южную Америку.

Анализ показывает наличие существенной связи между производством валового внутреннего продукта и реальным валовым внутренним продуктом (ВВП), а для развивающихся экономик эта тенденция является достаточно актуальной. За период 2005-2012 гг. развитые страны были сгруппированы в части медленного темпа роста ВВП, в то время как страны с развивающейся экономикой показали высокие темпы роста производства. Значимым фактором развития конкурентоспособности производства являются экономическая, торговая, финансовая и налоговая системы. Отметим, что по большинству показателей основные конкурентные преимущества пока на стороне

Германии и США, однако, Индия и Бразилия оправдывают свое лидирующее положение среди других развивающихся стран и продолжают наращивать конкурентный потенциал. Распределение экспорта высокотехнологических товаров по странам показано на рис. 1, который также определяет относительную динамику экспорта продукции обрабатывающей промышленности в процентном соотношении от общего экспорта товаров.



Рис. 1. Экспорт товаров с разным уровнем технологической обработки (2006-2012 гг.) [2, с.13]

Доля экспорта обрабатывающей промышленности для США снижается, это объясняется передислокацией фирм в страны с более дешевой рабочей силой, таких как Китай и Бразилия. В тоже время, Китай занимает доминирующую позицию в экспорте высокотехнологических товаров среди других развивающихся экономик. В основном, это последствия того, что экономика создала крупный внутренний рынок, который может обслуживать местные рынки. Таким образом, можем наблюдать формирования своеобразного трамплина, за счет которого произошел скачек в развитии экономик третьего мира, приведший к постиндустриальному росту производства и переходом их в группу развивающихся стран. Тем не менее, карта лидеров мирового экономического развития будет постоянно претерпевать изменения, опираясь на разные факторы и инструменты конкурентоспособности. Важно отметить, что страны догоняющего развития эффективно комбинируют экономическую систему с приоритетами национальной политики, обеспечивая, таким образом, крепкую основу для дальнейшего роста экономики.

Литература:

1. The Global Competitiveness Index 2013–2014 rankings and 2012–2013 comparisons. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
2. Global Manufacturing Competitiveness Index 2013. Deloitte Global Services Limited [Electronic resource]. –Mode of access : http://www.nist.gov/mep/state-of-mfg/upload/dttl_2013-Global-Manufacturing-Competitiveness-Index_11_15_12.pdf

Лойко Дарья Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ШВЕЙНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы формирования системы интеллектуальной безопасности как составляющего элемента системы экономической безопасности швейного предприятия. Проанализированы основные направления инноваций, которые касаются одежды. Выявлены причины, которые сдерживают существенное увеличение заявок на оформление права промышленной собственности в Украине.

In article questions of formation of system of intellectual safety as making element of system of economic safety of the sewing enterprise are considered. The basic directions of innovations which clothes concern are analysed. The reasons which constrain essential increase in demands at registration of the right of the industrial property in Ukraine are established.

Постановка проблемы. Современное состояние экономического развития развитых стран убедительно свидетельствует о том, что знания, интеллектуальный капитал, инновации, высокие технологии являются основой формирования новой экономики, источником благополучия и качества жизни населения страны. Характерной чертой современного развития промышленных предприятий является приоритет в области технологий и информации. В Украине, разработанная на государственном уровне «Стратегия инновационного развития Украины на 2010-2020 годы в условиях глобализационных вызовов» [1] подчеркивает, что инновационное развитие является принципиально важным для повышения конкурентоспособности отечественной экономики. В условиях современной открытой экономики эффективная система интеллектуальной безопасности предприятия является решающей для обеспечения соответствующей защиты отечественных инновационных разработок и обеспечения достаточного уровня экономической безопасности предприятий, регионов и государства в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в развитие инновационной теории внесли зарубежные и отечественные ученые: Й. Шумпетер, М.М. Туган-Барановский, А.И. Амоша, Н.П. Денисенко, Л.И. Федулова, А.А. Чухно и другие. Проблемы экономической безопасности предприятий в различных аспектах изложены в трудах отечественных ученых: И.А. Бланка, О.Г. Белорус, З.С. Варналия, В.Н. Гейца, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарева, А.Н. Ляшенко, И.П. Мигус, С.И. Пирожкова, Л.Г. Шемаевой и других. Проблема формирования системы интеллектуальной безопасности предприятия остается мало изученной и требует дополнительных исследований.

Цель и задачи исследования. Целью статьи является анализ современного состояния правовой охраны инноваций в сфере промышленной собственности, особенно тех, которые касаются швейных предприятий, и выявление причин, которые способствуют или препятствуют формированию системы интеллектуальной безопасности как составляющей части системы экономической безопасности предприятия.

Изложение основного материала. Население Украины, имея достаточный интеллектуальный потенциал, что подтверждается достаточно высоким уровнем среднего и высшего образования, значительно уступает странам Западной Европы в создании интеллектуальных продуктов.

Количество инноваций в сфере промышленной собственности, особенно тех, которые имеют правовую охрану в Украине (изобретения, полезные модели, промышленные образцы), за последние 5 лет существенно не увеличилось. По данным Государственного департамента интеллектуальной собственности Украины количество выданных патентов за последние 5 лет увеличилось следующим образом: на изобретения – на 4,76 %, на полезные модели – на 13,75 %, а на промышленные образцы снизилось на 30,56 %. Значительно увеличилось за этот период только количество зарегистрированных знаков для товаров и услуг на 27,04 % [2]. По результатам проведенных исследований

одной из причин, которая существенно сдерживает возрастание количества зарегистрированных заявок, – это достаточно существенная стоимость оформления заявки. Негативное влияние также оказывают следующие факторы: длительные сроки от оформления заявки до получения патента; низкая материальная заинтересованность работников предприятий в разработке и внедрении различного рода нововведений. По существующим тарифам на информационно-аналитические услуги Украинского центра инноватики и патентно-информационных услуг [3] сформирована минимальная и максимальная стоимости оформления прав промышленной собственности. Затраты на оформление заявки на изобретение или полезную модель составляют в среднем от 6970 грн. до 23760 грн. (приблизительно от 2 до 10 среднемесячных заработных плат работника промышленного предприятия). Оформление заявки на промышленный образец обойдется дешевле – приблизительно от 4800 грн. до 15600 грн. Не каждое предприятие или изобретатель сможет потратить такую сумму денег, чтобы оформить заявку и получить патент. Оформление права интеллектуальной собственности является наиболее затратным элементом инновационного продукта. Еще одним негативным фактором, который сдерживает возрастание количества патентов, является длительное время ожидания выполнения процедуры оформления патента: от дня подачи заявки до дня получения патента в Украине для полезной модели проходит с среднем 4-8 месяцев, для изобретения 1,5 – 2 года, для промышленных образцов – 3-6 месяцев. В условиях развития информативного типа экономики такие длительные сроки оформления документов, подтверждающих право промышленной собственности на изобретения, будут неприемлемыми.

Базой для проведения исследований были выбраны отечественные швейные предприятия. По результатам проведенных исследований основных направлений инноваций, которые относятся к одежде, сделаны выводы о том, что все современные инновации нацелены на изменение потребительских свойств моделей одежды и создание новой полезности и качества одежды. По степени влияния инноваций на потребительские свойства моделей одежды и создание современных видов одежды выделено три составляющие: 1) дизайн швейных изделий; 2) материалы, из которых изготавливаются модели одежды, включая фурнитуру; 3) техника и технология изготовления одежды (включая организацию производственного процесса). Большинство инноваций нацелены на изменение или улучшение свойств материалов, из которых изготавливается одежда. С развитием нанотехнологий ученые предлагают использование нановолокон при изготовлении различных видов одежды, что позволяют изменять её различные свойства. Если принять самым важным критерием инноваций в условиях рыночной экономики новизну потребительских свойств одежды, то продуктовые инновации имеют для швейных предприятий очень большое значение.

Формирование системы интеллектуальной безопасности швейного предприятия предполагает наличие и тесное взаимодействие следующих составляющих: выработку патентно-лицензионной и учетной политики предприятия, создание организационно-функциональной структуры для обеспечения патентно-информационной и лицензионной деятельности, кадровое обеспечение, систему мотивации персонала предприятия, нацеленную на создание и внедрение инноваций, способы защиты и управления промышленной собственностью.

Оформление прав интеллектуальной собственности, к сожалению, не дают собственнику 100% гарантии защиты его модели одежды от копирования другими изготовителями. Это свидетельствует о наличии проблем в сфере защиты промышленной собственности, которые вызваны существующими расхождениями в законодательных базах различных стран. Например, в Китае разработана новая технология копирования моделей брендовой одежды, которая получила название «Шаньджай» или инновационное копирование [4]. Китайские подделки брендовой одежды имеют более низкую цену и качество, но повторяют основные дизайнерские идеи моделей одежды, которые копируются. Украинские дизайнеры также не имеют 100% защиты своих новаторских идей при изготовлении моделей одежды, а если эти идеи еще и не защищены патентами, то степень риска потери экономической прибыли от копирования и реализации моделей

одежды другими производителями значительно возрастает. Оформление заявок на изобретения, полезные модели и промышленные образцы требует, конечно, средств, знаний и времени, но дает возможность защиты инновационных решений и повышает уровень экономической безопасности швейного предприятия или отдельного дизайнера, как производителя индивидуальных моделей одежды, от несанкционированного их копирования.

Анализ факторов, которые сдерживают инновационную деятельность украинских швейных предприятий, позволил выделить следующие: недостаток денежных средств, которые выделяются именно на инновационную деятельность, как собственных, так и бюджетных; несовершенство законодательства, особенно в области адаптации украинского законодательства и законодательства стран ЕС по инновационной деятельности; недостаток информации как об инновациях в одежде других стран, так и про возможные рынки сбыта собственных разработок. Отсутствие достаточного уровня мотивации персонала также оказывает негативное влияние на уровень инновационной деятельности предприятия. Высокий экономический риск сдерживает развитие венчурных фирм в Украине. Выявленные негативные факторы влияния на инновационную деятельность предприятия обуславливают необходимость формирования системы интеллектуальной безопасности на предприятии, которая позволяла бы отбирать наиболее перспективные инновации с точки зрения дальнейшей реализации и получения прибыли и предоставлять им правовую охрану.

Выводы. Современная жизнь характеризуется очень быстрыми темпами изменений в различных областях. Глобализация экономики способствует распространению новых продуктов и идей по всему миру. Учитывая наличие новой поведенческой модели потребителей, производители всех стран вынуждены резко сокращать сроки разработки и внедрения новых товаров. Если еще пять лет назад от дизайнерского эскиза модели одежды до начала продаж новой модели одежды в магазинах проходила минимум полгода, то на сегодняшний день (для развитых стран) этот срок равняется 2 неделям. Возрастающие темпы изменений требуют и новых подходов к ведению бизнеса. Юридически оформленное право собственности на инновации существенно влияет на уровень интеллектуальной и экономической безопасности предприятия.

Литература:

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.В. Жилияєв, В.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009.- 632 с.
2. Державний департамент інтелектуальної власності. Звіт за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sdip.gov.ua.
3. Український центр інноватики та патентно-інформаційних послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ip-centr.kiev.ua.
4. Приходько А. Шаньджай / Антон Приходько // «Країна». - 2011. - №4 (57).- С. 33.

Маначинская Юлия Анатольевна

к.э.н., старший преподаватель,

Черновицкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета, г. Черновцы

**ОЦЕНКА ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ КАК ПРЕРОГАТИВА
СОВРЕМЕННОЙ СТАДИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

В статье исследуется использование альтернативных способов стоимостной оценки в условиях становления актуарной стадии развития бухгалтерского учета в Украине. Отмечается, что ради отображения реальной картины об изменении экономической стоимости бизнеса, следует предоставлять существенную прерогативу теоретико-методологическим аспектам актуарного учета, которые базируются на специфических оценочных подходах. При таких обстоятельствах, для обеспечения широкого круга внешних пользователей учетной информации об адекватной оценке активов и обязательств субъектов хозяйственной деятельности на данный момент времени, следует предоставлять преимущество оценке по справедливой стоимости. Особенное внимание отведено раскрытию содержания справедливой стоимости в соответствии с требованиями как национальных так и международных стандартов, в свете существенного влияния последних. Выделены проблемы сохранения качества уместности и релевантности информационного базиса в пределах концепции оценки по справедливой стоимости, согласно подходов зарубежных ученых. Сделан акцент на прерогативе Актуарного баланса, в силу аккумуляции в нем информации о приросте капитала, а также как весомого источника роста стоимости чистых активов.

In the article the use of alternative methods cost estimation is probed in the conditions of becoming of the actuarial stage record-keeping in Ukraine. Marked, that for the sake of reflection of the real picture about the change economic cost of business, it follows to give a substantial prerogative teoretiko-methodological to the aspects of actuarial account, which are based on specific evaluation approaches. Under such circumstances of providing wide circle external users of accounting information about the adequate estimation of assets and obligations being in charge subjects now to time, it follows to give advantage an estimation on a fair value. The special attention is taken opening of maintenance of fair value in accordance with requirements as national so international standards, in the light of substantial influence the last. The problems of maintainance quality appropriateness are selected and relevantnosti of informative base within the limits of conception of estimation on a fair value, in obedience to approaches of foreign research workers. An accent is done on the prerogative of Actuarial balance, by virtue of accumulation in him of information about capital augmentation and as a ponderable source of growth net asset value.

Постановка проблемы. В условиях XXI ст. классическая учетная модель динамического бухгалтерского учета переходит на актуарную стадию развития. Все это предопределяет полную переориентацию подходов и направлений среди традиционных учетных процедур, с ориентацией на будущий прирост экономической стоимости бизнеса и внешних пользователей информации, в качестве которых первоочередный выступают реальные инвесторы.

В силу действия МСФЗ стоит обратиться к таким особенностям бухгалтерского учета, которые порождаются ими, как: существенная прерогативу Баланса (Отчета о финансовом состоянии); замена концепции собственности на концепцию контроля; переход от учета активов к учету ресурсов; переход от брутто-оценок к нетто-оцинок, отказ от оценки по себестоимости [1, с.247].

Так, зарубежный ученый Туяков З.С., рассматривая системный подход к классификации стоимостных оценок, отмечает, что методология стоимостной оценки была и остается одной из сложных проблем на всех этапах развития бухгалтерского учета. Это относится, в частности, и к современному этапу его развития, который характеризуется активным использованием альтернативных способов стоимостной оценки объектов бухгалтерского наблюдения. Поэтому, если следовать такому подходу, то, для обоснования общей философии концепции актуарного бухгалтерского учета, при этих условиях необходима научно обоснованная классификация системы оценок, в подходах к которой нет однозначной мысли среди отечественных и зарубежных ученых [2, с.312].

Поэтому первоочередное значение приобретает создание такой информационной подпочвы, которая бы дала возможность оценить реальный прирост стоимости активов или обязательств на соответствующую дату. Что в целом порождает потребность в

изменении подходов к оценке, в частности предоставление прерогативы методу оценки по справедливой стоимости.

Анализ последних исследований и публикаций. Раскрытие содержания и методологии стоимостной оценки по справедливой стоимости в системе учетного учения, встречается в работах таких отечественных и зарубежных исследователей, как Д. Добия [3], В. Б. Ивашкевича [4], М. И. Кутера [5], Ж. Ришара [6], Я.В. Соколова [1], З.С. Туякова [2], И. Й. Яремко [7], Х. Джи [8] и других. Ученые детально раскрывают основные аспекты осуществления стоимостной оценки в зависимости от реализации соответствующей качественной характеристики, кроме того, в условиях действия международных стандартов особенную прерогативу предоставляет оценка по справедливой стоимости, применение которой на практике, полностью сориентировано на инвесторов средств.

Нерешенная часть общей проблемы. Но в условиях всевозрастающей потребности в привлечении финансовых ресурсов с внешней среды возникает потребность в продолжении исследований за данным направлением, в частности в условиях перехода на новую стадию развития бухгалтерского учета – актуарную.

Поэтому **целью статьи** является раскрытие сущности метода оценки по справедливой стоимости в условиях становления актуарного бухгалтерского учета, как прерогативы XXI ст., для формирования реальной картины изменений о состоянии предпринимательских структур и привлечения инвестиций для их развития.

Изложение основного материала исследования. И.Й. Яремко отмечает, что учитывая потребности пользователей финансовой отчетности, адекватной нынешним условиям считается парадигма актуарного учета. Так, по мнению ученого, в настоящее время методы учета производных финансовых инструментов и вынужденное расширение области применения справедливой стоимости обосновывают потребность и расширяют возможности внедрения прогностического учета. Соответственно на практике использование широкой «комбинаторики» разнообразных оценок и учетных объектов влечет формирование этой системой показателей, как удовлетворяя цели и потребности отдельных личностей, не отвечают потребностям широкого круга пользователей публичной отчетности [7, с. 249].

А.И. Ивашкевич тоже придерживается мысли, что прерогатива методов оценки по справедливой стоимости и дисконтированной стоимости предоставляется в актуарном учете. При этом особенное значение приобретает оценка справедливой стоимости финансовых активов и обязательств, которая во-первых, проще выполняется по сравнению с оценкой справедливой стоимости операционных активов и обязательств, а во-вторых способствует существенному упрощению расчетов экономической стоимости чистых финансовых обязательств и собственного капитала субъекта хозяйственной деятельности [4, с.60].

В свою очередь М.И. Кутер в ходе раскрытия основных моментов стоимостной оценки объектов бухгалтерского наблюдения отмечает, что справедливую стоимость, которую за частую называют достоверной, или реальной, стоит характеризовать суммой денежных средств или их эквивалентов, которую можно обменять при осуществлении соглашения между хорошо осведомленными, желающими осуществить такое соглашение, независимыми один от другого сторонами. Кроме того, зарубежный ученый отмечает, что существование справедливой стоимости возможно только в условиях непрерывного функционирования хозяйствующего субъекта, то есть без намерения или необходимости ликвидации, или существенного сокращения масштабов своей деятельности либо осуществления операций на невыгодных условиях [5, с.152].

Справедливая стоимость (fair value) – одна из ключевых категорий МСФЗ. Как обязательная оценка особенной разновидности активов – финансовых инструментов – она впервые появилась в МСФЗ 32 «Финансовые инструменты: представление» [9], однако впоследствии достаточно быстро распространилась на другие балансовые статьи, продолжая и к в настоящее время вытеснять оценку по себестоимости (за исторической стоимостью) [1].

Кроме того, в международной практике декларируется, что справедливая стоимость

представляется не методом оценки, а ее качественной характеристикой. Так в соответствии к п.81 МСФЗ 32 [8], наилучшим базисом для определения справедливой стоимости выступает рыночная котировка, которая впоследствии была заменена п. 82 на «технические приемы оценки». Впоследствии, официальная трактовка справедливой стоимости была сформулирована в МСФЗ 39 [9], в соответствии с которым «справедливая стоимость – это сумма денежных средств, которые являются достаточными для приобретения актива или выполнения обязательства при заключении соглашения между хорошо осведомленными, действительно желающими заключить такое соглашение, независимыми друг от друга сторонами» [1].

Зарубежный ученый в сфере бухгалтерского учета Д. Добия, отмечает, что согласно существующим взглядам выраженными в международных стандартах, оценка активов должна иметь отношение к справедливой стоимости. Это подход требует определяет рыночную стоимость как основу оценки. Так, ученый склоняется к определению Х. Джи [3], какой рассматривая понятия меновой стоимости, применяемой в бухгалтерском учете, дает следующее определение справедливой стоимости: «справедливая рыночная стоимость – это цена по которой собственность будет переходить из рук в руки от продавца к покупателю, каждый из которых владеет необходимыми знаниями относительно всех фактов и не находится под давлением относительно покупки или продажи» [3, с.216].

По мнению Д. Добия [3] вышеприведенное определение непосредственно относится к меновой стоимости, которая рассматривается, как основа вычисления справедливой стоимости в бухгалтерском учете. В общем смысле, по мнению зарубежного ученого, должна соотноситься с ценами на товары, хотя не совпадает с любой ценой. Каждый продукт, проданный на рынке, имеет релевантную дворазмерную систему цен. Первый размер определяется часовым интервалом, а второй – пространственным. Поэтому ученый определяет меновую стоимость – как условно среднее из системы цен [3, с.216].

В современных условиях, согласно п.2 МСФЗ 13 «Оценка справедливой стоимости» [11], справедливая стоимость, определяется как рыночная оценка, а не оценку, с учетом специфики субъекта хозяйственной деятельности. Для некоторых активов и обязательств может быть рыночная информация или рыночные операции, сведения о которых является открытыми. Для других активов и обязательств может не быть рыночной информации или рыночных операций, информация о которых является открытой. Однако цель оценки по справедливой стоимости в обоих случаях одинаковая – определить цену, за которой бы происходила обычная операция продажи актива или передачи обязательства между участниками рынка на дату оценки при нынешних рыночных условиях (то есть, исходную цену на дату оценки с точки зрения участника рынка, который удерживает актив или имеет обязательство) [1].

Джон Кей на страницах газеты The Financial Times [14] отмечает, что справедливая стоимость – это совсем не рыночная цена, а убеждение, что единственной мерой стоимости является та сумма денег, которую кто-то готов заплатить, является ошибочным. Фундаментальная стоимость актива является производной от денежного потока, доходов или полезности, которые генерирует этот актив. Цены могут отклоняться от фундаментальной стоимости, потому, что будущие денежные потоки, доходы или полезность, являются неопределенными, или по инерции через перевыполнения, которые переоцененные или недооцененные активы могут еще больше подорожать или обесцениться [14].

В свою очередь, в соответствии к п.4 П(С)БУ 19 [12], справедливая стоимость – это сумма, за которой может быть осуществлен обмен актива, или обязательство, в результате операции между осведомленными, заинтересованными и независимыми сторонами.

Понятие «осведомленные» обозначает, что заинтересованный покупатель и заинтересованный продавец достаточно проинформированы о характеристиках объекта оценки по справедливой стоимости, его фактическом и потенциальном использовании, а также о состоянии рынка на дату баланса. Заинтересованный покупатель мотивирован, а не обязан покупать. Определение справедливой стоимости является операцией между независимыми сторонами, то есть между сторонами, которые не имеют между собой

никаких особенных или конкретных отношений, которые сделали бы цену операции не характерной для условий рынка. Информация о справедливой стоимости дает возможность сравнивать финансовые инструменты, которые имеют одинаковые экономические характеристики, не в зависимости от цели их содержания, срока выпуска, приобретения или эмитентов [13].

Выводы и перспективы последующих разведок. При условиях, когда потенциальные инвесторы стремятся получить кроме традиционной учетной информации, сведения о реальной картине прироста экономической стоимости бизнеса, происходит вынужденное расширение применения такого вида оценки активов и обязательств хозяйствующих субъектов, как оценка по справедливой стоимости, что не противоречит действию международных стандартов, а лишь подчеркивает их ориентацию. При этом смысловым наполнением такого учетно-аналитического обеспечения выступают данные актуарного бухгалтерского учета и отчетности отечественных субъектов ведения хозяйства. За результатами проведенных исследований смыслового наполнения метода оценки по справедливой стоимости можно сделать вывод, что это первоочередная сумма оплаты при осуществлении обмена актива или обязательство в результате операций между осведомленными, заинтересованными и независимыми сторонами. Необходимость предоставления преимущества такому методу оценки обусловлена наступлением актуарной стадии развития бухгалтерского учета.

Литература:

1. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов : учебник. – [2-е изд., переработ. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
2. Туяков З.С. Системный подход к классификации стоимостных оценок в бухгалтерском учете / З.С. Туяков // Вестник ОГУ. - № 10/ Октябрь. – 2006. – Ч. 2. – С. 312 – 321.
3. Теория бухгалтерського обліку: монографія / Л.В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.; за заг. ред. Л.В. Нападовської. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 735 с.
4. Шигаев А. И. Актуарный учет и использование его данных для управления / А. И. Шигаев ; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Б. Ивашкевича. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2011. – 224 с.
5. Кутер М.И. Теория бухгалтерського учета / М.И. Кутер : ученик. [2-е изд., перераб. и доп.] М.: Финансы и статистика, 2002. – с. 640
6. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика : Пер. с фр./ Под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
7. Яремко І.Й. Концепції і парадигми бухгалтерського обліку як система наукових основ теорії / І.Й. Яремко // [Електронний ресурс]. – доступ: <http://ena.lp.edu.ua>
8. Фінансові інструменти: подання / Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_029
9. Фінансові інструменти: визнання та оцінка / Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015
10. Оцінка справедливої вартості подання / Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 (МСБО 13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_068
11. Об'єднання підприємств / Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 (П(С)БО 19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
12. Вільна енциклопедія: Вікіпедія / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
13. Heath J. 1986. What is Value? In: Burns Thomas // J. Hendrickson Harvey. – 1984. – P. 187
14. John Kay Fair value is not the same as market price / John Kay // The Financial Times, 17.04.2013 / зреферував О. Радимський // [Електронний ресурс]. – доступ: <http://zgroup.com.ua/artile.php?articleid=5390>

Манзарова Эржена Дмитриевна
аспирант,

Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, (Россия)

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ

Рассмотрены особенности развития современной системы негосударственного пенсионного обеспечения в рамках проводимых реформ отечественной пенсионной системы. Раскрыты аспекты деятельности негосударственных пенсионных фондов, характер финансовых отношений, складывающихся в системе негосударственного пенсионного обеспечения.

The features of the development of a modern system of private pension provision within the domestic reforms of the pension system. Disclosed aspects of private pension funds, the nature of financial relations in the system of private pension provision.

Современные национальные пенсионные системы предусматривают различную степень участия в них механизма негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). Система пенсионного страхования, являющаяся по объективным причинам неотъемлемой составляющей государственной политики страны, призвана обеспечивать гарантии по возмещению заработка, утраченного в результате наступления постоянной нетрудоспособности. Обеспечение гарантий в денежном выражении осуществляется посредством выплаты пенсий, представляющих собой, с одной стороны, минимальный объем средств материального обеспечения, позволяющих поддерживать жизнеспособность гражданина страны пенсионного возраста, с другой стороны, гарантию сохранения дохода застрахованного лица, максимально приближенному предпенсионному уровню такого дохода. Отсюда, назначение пенсии, преследуемые ею цели, обуславливают естественным образом и различную степень участия государства в ее формировании.

Конституцией России (ст. 7) Российская Федерация признается социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека с предоставлением гарантий социальной защиты. Так, неоспоримым условием реализации государственной политики является прямое и полное участие государственной власти в формировании минимальных государственных гарантий будущего пенсионера, т.е. обеспечения минимального размера пенсии, требуемого для поддержания жизнеобеспечения нетрудоспособных лиц. Будучи социальным государством для целей реализации конституционных прав граждан, Российская Федерация принимает на себя бремя обязательств по пенсионному обеспечению, максимизируя свою роль в обеспечении минимального дохода пенсионера.

Вторая составляющая природы пенсий минимизирует степень участия государства в формировании будущего размера пенсии, поскольку преследует своей целью максимально возможное приближение ее размеров к утраченному заработку застрахованных лиц: лиц, обладающих различными навыками и способностями, социальным статусом, доходами и жизненными интересами. В данной системе формирования будущей пенсии ключевую роль играет механизм негосударственного пенсионного обеспечения, эволюция которого протекала одновременно с развитием капиталистических отношений индустриальных стран, элементы которого на сегодняшний день широко используются в международной практике.

Система финансовых отношений негосударственного пенсионного обеспечения обладает своими специфическими особенностями по причине сочетания в себе рыночных механизмов формирования фондов денежных средств, а также социально ориентированного характера выплат получателям пенсий. Уплата страховых взносов, резервной части заработной платы работника, по существу, представляет собой приобретение будущей услуги по предоставлению гарантированного дохода в виде государственных и негосударственных пенсий. Социальная нагрузка пенсий определяет особую значимость функционирования института негосударственного обеспечения в лице

негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и управляющих компаний (УК). Исторически формирование системы негосударственного пенсионного обеспечения берет свое начало с XIX столетия, когда непосредственными участниками такой системы являлись наемные работники и самозанятое население с высоким уровнем дохода, а также лица, не подлежащие согласно национальному законодательству обязательному пенсионному страхованию. Для последних негосударственное пенсионное обеспечение являлось единственно возможным способом организации будущих доходов при наступлении пенсионных оснований. Поэтому значимость функционирования подобных институтов в системе социально-производственных отношений не вызывала каких-либо сомнений. Постепенно с бурным ростом промышленного производства и изменением статуса рабочего, повышающейся его роли в капиталистическом производстве, программы негосударственного пенсионного страхования стали доступными и для категорий работников со средним заработком, теперь уже позволивших себе сберегать средства не только на образование своих детей, отдых, лечение и другие потребности, но и на приобретение дополнительной защиты в связи с выходом на пенсию.

Свое динамичное развитие негосударственное пенсионное обеспечение получило после окончания Второй мировой войны, когда система национальных ценностей и международных интересов получили новый вектор развития, обусловленный, прежде всего, конкурентной природой экономических взаимосвязей. Опережающие темпы заработной платы по отношению к величине пенсионных выплат в рамках государственного пенсионного обеспечения открыто свидетельствовали о невозможности преодоления возникшего разрыва посредством привлечения единственно инструментов государственной пенсионного обеспечения. Осознание данного факта явилось определяющим фактором развития системы негосударственного пенсионного обеспечения в ведущих индустриально развитых странах, а также странах с переходной экономикой. Большая или меньшая степень развития системы НПО зависела, прежде всего, от сложившегося механизма функционирования национальной системы пенсионного обеспечения, т.е. степени вовлеченности государства в систему пенсионного страхования, приоритетов проводимой социальной политики, его заинтересованности в развитии институтов негосударственного пенсионного страхования.

Разнообразие форм занятости, высокая дифференциация доходов не только по отраслям народного хозяйства, но и внутри одной отрасли, низкая защищенность пенсионных прав в рамках государственного пенсионного обеспечения делают возможным существование частных институтов пенсионного страхования, которые вкупе с государственными пенсионными фондами, представляют собой единую национальную систему пенсионного обеспечения страны (независимо от преобладания одного элемента над другим). Международный опыт развития системы НПО демонстрирует широкий спектр форм и способов его организации, применяемых на той или иной территории в зависимости от сложившихся условий хозяйствования, а также социальной политики государственных органов. Так, по форме организации выделяют обязательную (в силу закона) и добровольную систему НПО. Добровольное негосударственное пенсионное обеспечение строится на добровольных началах, т.е. зависит от частной инициативы либо работодателя, либо застрахованного лица. В этой связи аккумуляция средств пенсионных накоплений может осуществляться посредством деятельности частных пенсионных фондов, пенсионных страховых компаний, а также не исключена возможность так называемого прямого финансирования с созданием самоуправляемых фондов, специальных резервов в балансах предприятий. Отсюда, системы негосударственного пенсионного обеспечения в сравнительном анализе стран значительно ранжируются, что свидетельствует об отсутствии единых унифицированных подходов к данной системе институтов финансовых отношений.

Современная система негосударственного пенсионного обеспечения в России представлена главным образом двумя институтами финансовых отношений – страховыми организациями, осуществляющими страхование жизни, и негосударственными пенсионными фондами. Договоры личного страхования занимают ничтожно малую долю от совокупной суммы добровольного страхования граждан (около 10,5%), а по отношению

к объему пенсионных резервов и пенсионных накоплений НПФ и того меньше – 1,4% [3].

Субъектами в системе негосударственного пенсионного обеспечения в рамках организации деятельности НПФ выступают:

- негосударственные пенсионные фонды;
- вкладчики (юридические и физические лица, производящие уплату страховых взносов в НПФ), участники (получатели пенсий), а также застрахованные лица;
- управляющие компании;
- специализированные депозитарии;
- органы государственного контроля, надзора и регулирования – Центральный Банк России, Министерство здравоохранения и социального развития, Пенсионный фонд России и др.;
- общественные организации негосударственных пенсионных фондов - Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ), региональные ассоциации НПФ;
- независимые аудиторы;
- независимые актуарии.

Отправным пунктом создания негосударственных пенсионных фондов в России является президентский указ от 16 сентября 1992 г. № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах», устанавливающий юридический статус и общий порядок их деятельности. Содержание документа носило в большей степени директивный характер, однако, следует отметить, послужило законным основанием для учреждения негосударственных пенсионных фондов. Так, НПФ запрещалось заниматься коммерческой деятельностью, а для размещения активов фонда предусматривалось привлечение «специализированных компаний по управлению активами НПФ» на основании заключенных между ними договоров об управлении активами. Для содействия развитию и осуществлению контроля за деятельностью НПФ при Министерстве социальной защиты населения Российской Федерации была создана Инспекция негосударственных пенсионных фондов, функциональными обязанностями которой были регистрация и лицензирование НПФ и компаний по управлению активами НПФ [1]. Помимо данного контрольного органа была создана Межведомственная комиссия по оценке рисков инвестиций негосударственных пенсионных фондов, в состав которой включались представители Министерства экономики РФ, Министерства финансов РФ, Государственного комитета РФ по управлению государственным имуществом. Так, президентский Указ от 1992 г. дал старт для развития отечественной системы пенсионного обеспечения.

Пенсионные схемы, предлагаемые негосударственными пенсионными фондами, делились на фондируемые и нефондируемые, в зависимости от критерия капитализации страховых взносов. Таким образом, фондируемые пенсионные схемы предполагают начисление инвестиционного дохода на средства, поступившие от страхователей, нефондируемые такую возможность исключают. На сегодняшний день НПФ не используют подобную схему, их применяет Пенсионный фонд России, реализуя тем самым принцип солидарности поколений работников наемного труда: страхователи уплачивают страховые взносы, обеспечивая реализацию обязательств ПФР перед получателями пенсий. Фондируемые пенсионные схемы делятся, в свою очередь, на сберегательные и страховые [4]. Первая по своей экономической природе близка депозитному вкладу в банке, т.е. предусматривает начисление инвестиционного дохода в виде процентов на денежные средства по лицевому счету застрахованного лица. При наступлении пенсионных оснований с лицевого счета застрахованного лица производится выплата негосударственной пенсии, предусматривающая ее наследование в случае смерти застрахованного лица. Вторая схема пенсионного обеспечения исключает порядок наследования, реализуя страховой принцип аккумулирования средств, тем самым используя вероятностный подход к их формированию. Накопление и начисление инвестиционного дохода также осуществляется посредством открытия лицевого счета застрахованного лица, однако, в случае его смерти остаток денежных средств не подлежит наследованию, а распределяется по лицевым счетам других застрахованных в

соответствии с проведенными расчетами актуарных оценок. Таким образом, страховая пенсионная схема реализует тот же принцип, что и ПФР: страховые взносы, уплачиваемые работодателем в течение трудовой деятельности застрахованного лица, в случае его смерти не наследуются родственниками, а подлежат распределению по счетам застрахованных лиц.

Требования к пенсионным схемам НПФ, утверждены Постановлением Правительства РФ, в соответствии с которыми обязательным условием применения той или иной пенсионной схемы является получение участником фонда пенсии не менее 0,5 минимальной государственной пенсии по старости при общеустановленном трудовом стаже [2]. Пенсионные схемы, применяемые НПФ в обязательном порядке должны определять:

- порядок внесения пенсионных взносов, их размеры, периодичность и продолжительность внесения;
- порядок получения негосударственных пенсий, их размеры, периодичность и продолжительность выплат;
- методику актуарных расчетов обязательств фонда перед его вкладчиками;
- методику расчета размеров выкупных сумм;
- порядок ведения именных и солидарных пенсионных счетов;
- возможность или невозможность наследования пенсионных накоплений участников фонда.

Отсутствие единства применения пенсионных схем НПФ вызывает сложности с программным обеспечением, позволяющим грамотно организовать электронный учет финансовых потоков. Накопительная система пенсионного обеспечения подразумевает массивный объем информации о денежных поступлениях и выплатах на протяжении длительного периода времени, что само собой ставит вопрос о внедрении качественных и надежных программных продуктах, защищенных от взломов недобросовестных пользователей.

Встречные потоки денежных средств в системе негосударственного пенсионного обеспечения представлены, с одной стороны, пенсионными взносами, производимыми страхователями и застрахованными лицами, с другой, пенсионными выплатами, формируемыми по результатам аккумулирования средств и начисленного инвестиционного дохода. Фондируемые (сберегательные и страховые) пенсионные схемы могут предусматривать установленный (фиксированный) размер пенсионных взносов и пенсионных выплат. Установленный размер выплат определяет объемы резервируемой части заработной платы работника, исходя из которых, будет устанавливаться размер будущей негосударственной пенсии, выплачиваемой срочно или пожизненно. Отсюда, НПФ направляет уведомление работодателю о сумме денежных средств, которую страхователь должен внести (единовременно или в рассрочку в зависимости от условий договора), для того чтобы НПФ имел возможность выплачивать негосударственную пенсию бывшему работнику. Таким образом, при установленном размере выплат пенсионного обеспечения работодатель, как правило, самостоятельно определяет размер будущей пенсии и сроки ее выплаты.

Полярная позиция реализуется при схемах с установленным размером пенсионных взносов, совокупный объем которых определяет размеры будущих пенсий в зависимости от сроков выплат (срочно или пожизненно) по согласованию с застрахованным лицом или страхователем. Таким образом, отсюда следует, что накопительная составляющая современной пенсионной системы реализуется в рамках пенсионной схемы с установленным размером страховых взносов. Иначе, суммы страховых взносов, предназначенные для формирования накопительной части, непосредственно определяют размер накопительной части трудовой пенсии.

Неблагоприятные демографические условия и несовершенство отечественной пенсионной системы требуют поэтапного процесса реформирования пенсионной системы, отвечающей современным требованиям развития прогрессивного общества. Опыт зарубежных стран свидетельствует о многообразии использования механизмов пенсионного обеспечения наименее защищенных слоев населения – пенсионеров- с

привлечением государственных и негосударственных институтов социальной защиты. Так, в международной практике традиционно выделяют два механизма (подсистемы) пенсионного обеспечения – распределительный и накопительный. Следует отметить, что применение одного из них в чистом виде наблюдается крайне редко, наибольшим успехом пользуется практика применения синтеза распределительной и накопительной систем, когда превалирование одной из них обусловлено политическими соображениями правящих кругов и стратегическими целями государства.

Литература:

1. Положение об Инспекции негосударственных пенсионных фондов при Министерстве труда и социального развития Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 5 октября 1999 г. № 1117 // Собрание законодательства РФ. – 1999. – 18 окт.
2. Об утверждении Требований к пенсионным схемам негосударственных пенсионных фондов, применяемым для негосударственного пенсионного обеспечения населения: Постановление Правительства РФ от 13 декабря 1999 г. № 1385 // Российская газета. – 2000. – 21 янв.
3. Аранжереев М. М. Негосударственное пенсионное обеспечение: особенности современного этапа / М. М. Аранжереев, А. В. Новиков // Эко. – 2011. - № 3. – с. 58-68.
4. Стяжков И. В. Негосударственные пенсионные фонды образца 2004 года / И. В. Стяжков // Эко. – 2003. - № 3- с.48-58.

Мельник Виталий Васильевич

аспирант,

Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье охарактеризовано институциональное обеспечение инновационного развития производственных систем, рассмотрены вопросы институционального обеспечения процессов становления инновационной инфраструктуры и влияния факторов институционального характера на инновационное развитие промышленных предприятий. Выявлены институциональные ограничения активизации инновационной деятельности предприятий, а также освещены актуальные проблемы формирования институциональной среды для реализации инновационной модели развития в промышленности.

The institutional providing of innovative development of the productive systems is described in the article, influence of factors of institutional character is shown on innovative development of enterprises. The institutional constraints of activation of innovative activity are educed and the issues of the day of forming of institutional environment are reflected for realization of innovative model of development in industry.

В современных экономических условиях важнейшей задачей государственной политики в Украине становится формирование институциональных механизмов и инфраструктуры инновационной модели экономики на всех уровнях - национальном, региональном, локальном. Опыт развитых стран подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке неизбежно выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности. К сожалению, современное состояние экономики Украины существенно отстает от ведущих стран мира по уровню институционального обеспечения структурных преобразований в направлении повышения ее конкурентоспособности, что проявляется в политической нестабильности, отсутствии развитой бизнес-среды, незавершенности и бессистемности формирования соответствующей нормативно-правовой базы и т.п.. Выход из кризисного состояния и переориентация экономики на инновационное развитие возможны лишь при условии осуществления ряда крупных экономических преобразований и создания нового спектра организационно-экономических и институциональных решений.

Исследованию проблем инновационного развития предприятий, а также их институциональной среды, посвященные труды многих отечественных ученых, среди них О. В. Гончаренко, Б. Ю. Юхнов, О. Л. Яшынов, О. Фашевская, З. С. Варналий, И. Р. Фатьянова и другие. Однако, невзирая на значительное количество научных трудов, недостаточно разработанными остаются вопросы институционального обеспечения

процессов становления инновационной инфраструктуры и влияния институциональной среды на инновационную деятельность предприятий.

Цель статьи заключается в анализе институционального обеспечения инновационного развития производственных систем, а также установлении влияния институциональной среды на инновационное развитие предприятий.

Для динамического развития инновационной деятельности в стране и эффективного функционирования национальной инновационной системы в целом, необходимо, с одной стороны, формирование технологической структуры экономики (инновационной инфраструктуры) и, с другой стороны, - наличие специфического институционального контекста [1].

Сущность понятий «институт», «институции», «институциональное обеспечение» раскрываются в трудах представителей экономической школы институционализма, основоположником которой считают американского ученого, лауреата Нобелевской премии (1993) Д. Норта [2].



Рис. 1. Схема воздействия институциональной среды на формирование инфраструктуры инновационного развития [4]

Согласно подходу Д. Норта, понятие «институции» охватывает любые виды ограничений, созданные для устремления человеческого взаимодействия в определенном направлении. Назначение институций в обществе заключается в том, чтобы уменьшить неопределенность через установление постоянной структуры человеческого взаимодействия. Формой проявления институций являются институты. Институт является субъектом институционального механизма. Как отмечает Д. Норт «...не существует других решений, кроме использования институциональных механизмов, чтобы установить правила игры, и использования организации, чтобы обеспечить соблюдение этих правил». Институциональная среда, за Д. Нортом, являет собой совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения благ в обществе [3]. То есть, в контексте развития инновационной деятельности, институциональная среда может трактоваться как система отношений, условий, правил и механизмов, которые обеспечивают динамическое развитие инновационных процессов.

На сегодняшний день многообразие институциональных условий определяется особенностью модели институциональной среды, которая отражает уровень развития экономики, науки, социальные, культурные и исторические особенности. Процессы взаимодействия структурных элементов основаны на правилах и нормах, что осуществляются с помощью организационных механизмов, все это в совокупности образует институциональную среду, которую следует рассматривать как базовую составляющую инфраструктурного обеспечения инновационного развития на мезо-уровне. Формирование институциональной среды инновационного развития подвергается воздействию экономических, социальных, демографических и географических факторов, определяющих специфику институциональной среды (рис.1).

Полнота институциональной среды формирует гарантии сбалансированного и гармоничного развития производственных процессов. Очень важно соответствующим образом отрегулировать и наладить связи между ее элементами, то есть выработать определенные правила взаимодействия между хозяйственными субъектами по поводу производства, потребления, обмена и распределения ресурсов и продуктов, обращение которых осуществляется в хозяйственной системе [4]. Эти правила регулируют интенсивность осуществления институциональных функций, и представляют собой хозяйственный механизм. В совокупности полнота и сбалансированность институциональной структуры и хозяйственного механизма определяют сбалансированный характер функционирования инфраструктуры.

Совершенствуя институциональную среду экономики страны и не нарушая действия рыночного механизма, путем создания условий и ориентиров отбора эффективных элементов институциональной структуры среди альтернативных форм экономической координации, создаются условия для постепенной переориентации экономики на инновационный тип развития.

Институциональное обеспечение трансформации экономической системы, наполнение институтов адекватными способами мышления, привычками, традициями и учета их в процессе трансформации системы, является определяющим условием успеха реформ. В этом контексте, крайне важным является освещение актуальных проблем формирования эффективного институционально-правового, институционально-организационного и институционально-кадрового обеспечения инновационного развития предприятий в Украине.

К сожалению, реформирование национальной экономики, коснувшись всех участников инновационного процесса, произвело неоднозначное влияние на инновационную сферу. С одной стороны, появились определенные стимулы к внедрению инноваций, в связи с хозяйственной самостоятельностью предприятий, развитием конкуренции, открытостью рынков. Произошли изменения институциональной среды, которые во многом определяли модели и механизмы взаимодействия субъектов инновационной деятельности. С другой стороны, проблемы управления инновационным процессом еще больше обострились. Ослабли административные рычаги управления, уменьшилось количество координирующих структур, резко сократилось государственное финансирование науки и государственных заказов, не развиваются отраслевые науки [5]. В сложившихся условиях, много научных организаций и наукоемких производств, испытывая серьезные финансовые трудности, не могут позволить себе заниматься инновациями.

Сложилась ситуация, при которой объективная незрелость рыночной среды недостаточно усиливается соответствующим государственным экономическим регулированием. Другие факторы, отрицательно влияющие на развитие инновационной деятельности субъектов хозяйствования (несовершенство стратегического инновационного менеджмента, низкий уровень институционального обеспечения инновационной деятельности, отсутствие спроса на инновации), являются, фактически, производными от выше названных. Также, остается фрагментарной и противоречивой существующая на сегодняшний день нормативно-правовая база. В частности, до сих пор нет эффективной защиты прав интеллектуальной собственности. Процедуры формирования отдельных субъектов инновационной деятельности являются излишне

сложными. Отсутствуют также законодательно установленные критерии инновационности проектов и разграничения инвестиционных и инновационных проектов [6].

В то же время, политика развитых стран (например, Англии, Германии, Финляндии) направлена на создание благоприятной среды для научно-технологического развития и важная роль в этом процессе придается государству. Роль государства заключается в генерировании системы правил функционирования субъектов научно-технологического рынка и контроля соблюдения их выполнения через формирование благоприятной институциональной среды и инновационной инфраструктуры. Одним из основных подходов к реализации инновационной политики является развитие преимущественно институциональной среды внутри страны. Созданные институты инновационного развития сосредотачиваются на привлечении и размещении в национальной экономике финансового, человеческого, технико-технологического капитала из-за рубежа.

Для стимулирования развития институциональной среды европейские страны применяют ряд механизмов, в частности такие налоговые преференции, как:

- налоговый исследовательский кредит, ускоренная амортизация;
- освобождение (полное, частичное) от налога на материальную выгоду от продажи акций (Австрия, Дания, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Португалия, Испания, Великобритания, США);
- налоговые скидки (или снижены процентные ставки) с суммы подоходного налога для научных сотрудников (Бельгия, Финляндия);
- налоговый кредит на инвестиции (Португалия);
- налоговый зарплатный исследовательский кредит (Голландия);
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на часть суммы заработной платы иностранных научных работников (Швеция);
- освобождение от налога на прибыль (или уменьшение его ставки) научно-исследовательских ассоциаций (Великобритания);
- уменьшение ставки налога на прибыль экономическим субъектам, которые разрабатывают и внедряют новые технологические процессы (Люксембург);
- уменьшение суммы налога на прибыль на величину (полную) расходов, связанных с приобретением ноу-хау (Ирландия);
- освобождение от налоговой нагрузки хозяйственных операций, связанных с выплатой роялти, а также от выплат за патенты (Ирландия);
- уменьшение объема налоговых обязательств для субъектов, финансирующих научно-исследовательские работы в университетах и других исследовательских учреждениях (Великобритания);
- уменьшение суммы налога на прибыль на 100-процентный объем инвестиций в НИОКР (Греция);
- уменьшение суммы налога на прибыль на величину расходов, которые являются добровольными пожертвованиями научно-исследовательским организациям (Франция);
- уменьшение суммы налога на прибыль на часть инвестиций, освоенных в сфере НИОКР (Бельгия) [7].

Учитывая зарубежный опыт, институциональное обеспечение государственной инновационной политики в промышленном секторе должно охватывать полный инновационный цикл, способствуя развитию ключевых звеньев инновационного процесса. Государственная поддержка инновационного развития должна фокусироваться на содействии осуществлению научных исследований и разработок; созданию эффективной системы трансфера технологий с целью их коммерциализации и наладке промышленного производства инновационной продукции; осуществлении организационной и финансовой поддержки инновационных предприятий; создании эффективной системы контроля за инновационной деятельностью и корректировки инновационной политики, а также увеличении налоговых и других преференций.

Таким образом, развитие отечественных предприятий на инновационной основе требует создания стимулов, необходимого институционального обеспечения и соответствующей государственной поддержки субъектов инновационной деятельности.

Формирование институциональной среды для реализации инновационной модели развития в промышленности Украины должно охватывать систематизацию законодательства в сферах научно-технической и инновационной деятельности, разработку и реализацию научно-технических, инновационных целевых программ и программ модернизации производства, а также обеспечения выполнения законодательства в сфере научно-технической и инновационной деятельности, что предусматривает разработку действенной системы государственного контроля и оценки деятельности субъектов институционального обеспечения инновационной деятельности - государственных финансово-кредитных учреждений, центров трансфера технологий, технопарков и т.д.

Литература:

1. Фатьянова И.Р. Институциональные аспекты развития национальных инновационных систем / И. Р. Фатьянова // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 10 (10). – С. 3-10. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15483/>
2. Варналий З. С., Панасюк О. Институційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://liber.onu.edu.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:412348/>
3. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. C. North. –Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 159 p.
4. Каленская Н. В. Методология формирования инфраструктурного обеспечения инновационного развития промышленных предприятий // [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://dibase.ru/article/27092010_kalenskayanv/1
5. Гончаренко О. В. Інноваційний розвиток підприємств: інституційні обмеження та перспективи // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=829>
6. Юхнов, Б.Ю., Яшинов, О.Л. Інноваційне підприємництво в машинобудівній галузі України та проблеми його державного стимулювання // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://repo.uira.edu.ua/jspui/handle/123456789/2973>
7. Одотюк І., Фашевська О., Щегель С. Сучасна інноваційна політика України: передумови, основні підходи та напрями реформування // Вісник НАН України. – 2012. – № 7. – С. 33–40.

Могилова Марина Михайловна

к.э.н., доцент

ННЦ «Институт аграрной экономики», г. Киев

ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ КОНЬЮНКТУРЫ ИХ РЫНКА

Рассмотрены тенденции обновления основных средств сельского хозяйства Украины на фоне воспроизводства основного капитала национальной экономики. Проанализированы процессы воспроизводства основного аграрного капитала путем сравнения уровня выбытия и уровня обновления основных средств. Проведены исследования спроса сельскохозяйственных предприятий Украины на основные технические средства, который является одним из факторов их количественного наращивания и качественного обновления. Обоснованы предложения по обновлению основных средств сельского хозяйства в контексте конъюнктуры их рынка.

The trends of renewal of fixed assets of agriculture of Ukraine are considered on the background of reproduction of fixed capital of national economy. The processes of reproduction of fixed agrarian capital are analyzed on the base of comparing the levels of retirement of the capital and its renewal. The demand of agricultural enterprises of Ukraine are researched on fixed technical assets. The said demand is one of the factor its quantitative raising and qualitative update. The propositions for renewal of fixed assets of agriculture are substantiated in the context of the conjuncture of its market.

В условиях глобализации экономики важным фактором усиления конкурентных позиций сельского хозяйства Украины на мировом и отечественном рынках является повышения уровня фондообеспеченности отрасли путем ее технико-технологического переоснащения. В рамках этих процессов должно происходить качественное обновление основных средств и количественное увеличение материально-технической базы до уровня технологической потребности с учетом фактора рискованности аграрного производства. К сожалению, фактический уровень фондообеспеченности большинства отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей не способствует их природным конкурентным преимуществам.

В последнее время отмечается несбалансированность и диспропорциональность функционирующего аграрного капитала не в пользу основных средств. За 2005–2011 гг. их удельный вес составил 19,1–28,3 %, когда как при структурной комплексности всех факторов производства этот показатель должен соответствовать 40 %. Разбалансирование аграрного капитала произошло вследствие затяжного процесса суженного воспроизводства основных средств, как результат – их моральный и физический износ, низкий уровень фондооснащения сельскохозяйственных угодий и фондовооруженности труда. Поэтому, возникла насущная потребность в научном обосновании предложений по обеспечению обновления материально-технической базы сельскохозяйственных товаропроизводителей Украины с учетом реалий и тенденций конъюнктуры рынка основных средств, в первую очередь спроса на них.

Развитие сельского хозяйства Украины на современном этапе зависит от сформированности и действенности экономического механизма активизации воспроизводственного процесса на инновационно-инвестиционной основе [1]. Экономическая природа воспроизводства связана с вложением капитала с целью последующего его увеличения, что возможно при соблюдении универсальных закономерностей воспроизводства, которые исследованы В. В. Калужным [2]. Процесс воспроизводства основного капитала характеризуется кругооборотом основных средств в материально-вещественном и финансово-экономических аспектах. Важными составляющими этого кругооборота является приобретение (обновление) и выбытие основных средств, уровень соотношения которых позволяет судить о характере воспроизводства.

Так, в сельскохозяйственных предприятиях Украины с 1997 по 2005 год наблюдалась ситуация стабильного сокращения стоимости основных средств в долларом эквиваленте. С 2006 года началось постепенное наращивание основного производственного капитала, годовые приросты которого за 2006–2012 гг. составили 1–9,9 % (рассчитаны за приведенной стоимостью основных средств). Положительная динамика воспроизводства основных средств сельского хозяйства характеризуется превышением уровня их поступления (приобретения) над уровнем выбытия (табл. 1).

Таблица 1

Тенденции воспроизводства основных средств сельского хозяйства и национальной экономики Украины

Год	Сельское хозяйство			Национальная экономика		
	уровень поступления, %	уровень выбытия, %	соотношение уровня поступления к уровню выбытия	уровень поступления, %	уровень выбытия, %	соотношение уровня поступления к уровню выбытия
2005	11,62	12,84	0,91	10,06	6,26	1,61
2006	10,27	8,99	1,14	11,55	4,69	2,46
2007	11,12	9,46	1,18	15,06	6,81	2,21
2008	14,60	9,57	1,53	13,41	4,97	2,70
2009	8,93	8,02	1,11	9,22	4,42	2,09
2010	8,77	7,08	1,24	6,75	2,01	3,36
2011	14,92	6,52	2,29	31,67	13,00	2,44
2012	14,10	8,33	1,69	7,50	2,61	2,88

Если в 2005 году уровень выбытия основных средств сельского хозяйства превышал уровень их поступления, то с 2006 года ситуация изменилась. Так, в 2006–2012 гг. при 8,8–14,9 % уровня приобретения отраслевых средств производства, их выбытие составляло в пределах 6,5–9,6 %. Вместе с тем, имеющегося соотношения этих показателей на сегодня недостаточно из-за накопленных потерь отраслевого основного капитала в предыдущие периоды. Несоответствие темпов воспроизводства в сельском хозяйстве рельефно прослеживается на фоне других отраслей экономики Украины. Так, в целом по национальной экономике уровень поступления основных средств (6,75–31,67 %) превышал уровень их выбытия (2,01–13,0 %) в 1,6–3,4 раза. В аграрном секторе коэффициент соотношения этих показателей равен 0,9–2,3. В результате имеющихся воспроизводственных пропорций прирост основного капитала (за приведенной

стоимостью) национальной экономики Украины за 2006–2012 гг. составил 74,4 %, а в сельском хозяйстве – 27,3 %. Такое состояние воспроизводства основного аграрного капитала не способствует развитию сельского хозяйства Украины согласно инвестиционно-инновационной стратегии.

Существуют различные объективные и субъективные факторы, определяющие процесс воспроизводства основного капитал в сельском хозяйстве [3]. Имеющиеся тенденции воспроизводства основных средств сельского хозяйства обусловлены рядом факторов, в частности амортизационной и ценовой политикой в АПК, направлениями, механизмами и объемами государственной поддержки, уровнем развития и конъюнктурой рынка материально-технических ресурсов для аграрного производства. Важное значение для воспроизводства отраслевых основных средств имеет наличие их устойчивого и развитого рынка, суть которого состоит в наличии необходимого предложения материально-технических ресурсов сельскохозяйственного назначения при соответствующем спросе на них.

Разработка эффективного механизма регулирования воспроизводства материально-технических ресурсов в рыночных условиях предполагает исследования взаимосвязей между амортизацией и ликвидацией основных средств, между финансовыми результатами и инвестициями, между доходами производителей и спросом на основные средства.

Таблица 2

Структура закупки новой сельскохозяйственной техники аграрными предприятиями Украины, %

Виды и группы сельскохозяйственной техники	Год			
	2010	2011	2012	2013
Трактора мощностью до 40 кВт, в т.ч.:	100	100	100	100
- производства Украины	11,5	14,3	9,0	2,4
- производства стран СНГ	35,9	31,4	39,3	22,6
- иностранного производства	52,6	54,3	51,7	75,0
Трактора мощностью 40–60 кВт, в т.ч.:	100	100	100	100
- производства Украины	7,4	4,7	3,1	1,9
- производства стран СНГ	83,5	78,3	86,2	87,6
- производства ОАО «МТЗ»	81,6	74,0	82,3	86,3
- иностранного производства	9,1	17,0	10,7	10,5
Трактора мощностью 60–100 кВт, в т.ч.:	100	100	100	100
- производства Украины	4,4	3,3	2,4	2,1
- производства стран СНГ	80,5	84,4	81,4	81,0
- производства ОАО «МТЗ»	78,5	81,4	77,8	77,5
- иностранного производства	15,0	12,3	16,2	16,9
Трактора мощностью больше 100 кВт, в т.ч.:	100	100	100	100
- производства Украины	20,2	17,7	11,4	10,7
- производства стран СНГ	20,9	15,4	16,4	14,3
- иностранного производства	58,8	66,9	72,1	75,0
Комбайны зерноуборочные, в т.ч.:	100	100	100	100
- производства Украины	9,3	13,3	4,1	3,6
- производства стран СНГ	12,1	4,7	4,1	1,3
- иностранного производства	78,6	82,0	91,9	95,0

На сегодня количественное наращивание и качественное обновление основных средств сельского хозяйства невозможно без проведения эффективной государственной технической политики. Степень ее обоснованности и адекватности потребностям и возможностям сельскохозяйственных товаропроизводителей зависит от объективного аналитического исследования конъюнктуры рынка материально-технических ресурсов, в частности сельскохозяйственной техники и услуг. В таблице 2 представлены данные, характеризующие спрос отечественных сельскохозяйственных предприятий на различные виды машин и оборудования.

Таким образом, анализ закупок сельскохозяйственными товаропроизводителями отдельных видов техники свидетельствует о растущем спросе на трактора и

зерноуборочные комбайны иностранного производства, в том числе стран СНГ. Удельный вес тракторов отечественных производителей в общем количестве приобретенных тракторов довольно незначительный и характеризуется постоянной тенденцией к снижению по всем видам тракторов: соответственно в 2010г. – 10,4 %, в 2011 – 9,0, в 2012г. – 5,8, в 2013г. – 5,5 %. Аналогичная картина характерна для спроса на отечественные зерноуборочные комбайны.

Приоритеты украинских сельхозпроизводителей по приобретению тракторов имеют определенные отличия в различных группах мощности. Четко выражена тенденция увеличения доли рынка спроса на трактора большой мощности (больше 100 кВт) иностранного производства. Основными игроками этого рынка выступают компании «Case», «John Deere», и «New Holland». Такая техника пользуется спросом среди крупных агрохолдингов, обрабатывающих десятки тысяч гектар за высокими технологиями, созданных на основе крупного промышленного капитала и имеющих значительные финансовые ресурсы. Средние за размерами посевных площадей сельскохозяйственные предприятия Украины, работающие в основном за классическими технологиями выращивания культур с постепенным внедрением интенсивных технологий, приобретают трактора мощностью от 40 до 100 кВт. В этой категории тракторов повышенным спросом пользуются трактора ОАО «Минский тракторный завод». Их доля в группе тракторов мощностью 40–60 кВт составляет 74,0–86,3 %, а в группе 60–100 кВт – 77,5–81,4 %. Такие тенденции обусловлены как природными, так и экономическими факторами. Среди природных факторов – размеры хозяйств с площадью посевов от 100 до 2000 га, среди экономических – их финансовые возможности. Так, в 2013 году цены тракторов «МТЗ» и «Беларус» мощностью 40–60 кВт составляли соответственно 148 и 149 тыс. грн., тогда как средняя цена тракторов этой группы – 163 тыс. грн. В группе мощностью 60–100 кВт трактора приобретались по цене от 134 тыс. грн. до 1,2 млн. грн, в среднем – за 241 тыс. грн. Стоимость тракторов «МТЗ» и «Беларус» ниже среднего ценового уровня и составляет соответственно 174 и 183 тыс. грн. Такая цена наиболее соответствует спросу сельхозпроизводителей Украины.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить растущий спрос на основные средства сельского хозяйства, что способствует их обновлению. Вместе с тем, переход сельского хозяйства Украины на инвестиционно-инновационную модель развития нуждается в ускорении расширенного количественного и качественного воспроизводства отраслевого основного капитала. Последнее является приоритетным направлением государственной аграрной политики в части фондового накопления. Решение задач по обновлению основных средств сельхозпроизводителей невозможно без развития рынка материально-технических ресурсов. Анализ показал снижающийся спрос на сельскохозяйственную технику отечественного производства. Вместе с тем, развитие аграрного сектора экономики Украины невозможно без возрождения отечественного сельскохозяйственного машиностроения, но на качественно новой основе. Обоснование направлений развития машиностроения для АПК должно учитывать тенденции спроса на рынке материально-технических ресурсов для сельского хозяйства. Анализ конъюнктуры рынка основных технических средств свидетельствует о необходимости создания совместных машиностроительных предприятий и внедрения лицензионного производства техники на территории Украины. Заводы-производители должны обеспечивать гарантийное и послегарантийное обслуживание машин и оборудования. Задачей государства является создание институциональной среды, способствующей развитию отечественного машиностроения на вышеизложенных принципах. Согласно тенденциям спроса, имеются большие перспективы для создания Украиной и Белоруссией совместных предприятий сельскохозяйственного машиностроения, обеспечивающих производство и обслуживание машин и оборудования.

Литература:

1. Костюкова Е. И. Механизм регулирования процесса воспроизводства материально-технических ресурсов / Е. И. Костюкова // Экономический анализ: теория и практика, 2008. – № 18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / <http://www.lawmix.ru/bux/40906>.
2. Калюжный В. В. Закономерности воспроизводства основного капитал / В. В. Калюжный // Модели управления капиталом // Сб. науч. ст. «Новое в экономической кибернетике» Под. общ. ред. Лысенко Ю. Г. – Донецк: ДонНУ, 2005. – № 4. – С. 5–21.
3. Проняева Л. И. Воспроизводство основного капитала в организациях АПК: факторы, тенденции и перспективы / Л. И. Проняева // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2012. – № 1(29) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / <http://region.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=226>.

Нестерова Дарья Сергеевна

аспирант

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка, г. Киев

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье исследованы практические аспекты инвестиционной деятельности украинских страховых компаний, определены приоритетные направления вложения средств и структура инвестирования страховых резервов, а также особенности распределения технических резервов и резервов по страхованию жизни на страховом рынке Украины. Выявлены факторы и причины недостаточного развития инвестиционной деятельности страховых компаний в Украине, а также проблемы уровня их капитализации.

In the article the practical aspects of the investment activity of the ukrainian insurance companies is examined. Priority areas of investments and the structure of the investment of insurance reserves is identified. The author determined the features of the sharing of the technical reserves and reserves for life insurance in the insurance market of Ukraine. The factors and causes of underdevelopment of the investment activity of insurance companies in Ukraine is defined, as well as problems of their level of capitalization.

Постановка проблемы. В рыночной экономике страхование является важным фактором развития инвестиционной деятельности в стране, поскольку финансовые ресурсы, аккумулируемые страховыми компаниями в виде страховых резервов, являются значительным источником инвестиций. На сегодня в Украине наблюдается недостаточность внутреннего капитала, что является серьезной проблемой для стабильного развития экономики, поэтому увеличение объема инвестиционных возможностей отечественных страховщиков можно охарактеризовать как один из важнейших факторов, влияющих на увеличение экономического эффекта от страхования. Обладая значительными финансовыми ресурсами, страховые компании могут предоставить свои денежные фонды для реализации разнообразных проектов общегосударственного значения, обеспечивая тем самым финансирование приоритетных отраслей национальной экономики.

В этом контексте актуальность исследования характеризуется проведением анализа особенностей инвестиционной деятельности страховых компаний для экономики страны, а также определением основных сдерживающих факторов ее развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы инвестиционной деятельности страховых компаний исследовали такие отечественные и иностранные ученые и специалисты, как М. Н. Александрова, В. Д. Базелевич, С. В. Березина, Н.Н. Внукова, А. Гаманкова, А. А. Гвозденко, Н. Н. Никулина, Н.В. Ткаченко, Г.В. Чернова и другие.

Выделение нерешенных ранее частей проблемы. Проблемам изучения сущности и значения инвестиционной деятельности страховых компаний уделяется значительное внимание многих отечественных и зарубежных ученых. Однако, вопрос исследования тенденций и особенностей инвестиционной деятельности украинских страховых компаний, а также возможности формирования инвестиционных и финансовых ресурсов страховыми компаниями для финансирования экономического развития страны в условиях экономической нестабильности на сегодня остаются нерешенным и требуют

дальнейшего исследования.

Цель статьи. Проанализировать инвестиционную деятельность отечественных страховых компаний и выявить причины недостаточной их роли как поставщиков инвестиционного капитала для национальной экономики.

Результаты исследования. На сегодняшний день проблемы развития страхового рынка и сложная экономическая ситуация в Украине препятствуют повышению инвестиционной активности украинских страховщиков, а также не позволяют им полноценно осуществлять функции институционального инвестора и обеспечивать приток инвестиционных вложений в реальный сектор экономики.

Зарубежный опыт показывает, что существует большая разница в инвестиционной деятельности страховых компаний по страхованию жизни и компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни. Однако, такие различия в Украине не проявляются в значительной степени в силу отдельных причин, основными из которых является отсутствие качественных активов для долгосрочного размещения ресурсов, неразвитость самого рынка страхования жизни, а также недооценка необходимости многих страховых компаний оптимизировать свою инвестиционную деятельность [1, с. 159].

Для украинского страхового рынка характерна ситуация, когда страховые компании занимаются преимущественно страховой деятельностью и значительно меньше инвестиционной, на это влияет ряд сдерживающих факторов:

1) внутренние: низкий уровень страховых выплат, низкая капитализация страхового рынка, отсутствие специалистов по инвестициям;

2) внешние: экономические (низкий уровень экономического развития в стране и низкий уровень экономической жизни населения), политические (политическая нестабильность, коррупция государственных органов власти), законодательные (несовершенное нормативно-правовое обеспечение и налоговое законодательство, отсутствие прозрачности и открытости финансовой и статистической отчетности), рыночные (неразвитость фондового рынка, отсутствие долгосрочных финансовых инструментов, высокие риски инвестиций и их низкая доходность), культурные (недоверие к страховой компании, низкий уровень страховой культуры) [1, с.160].

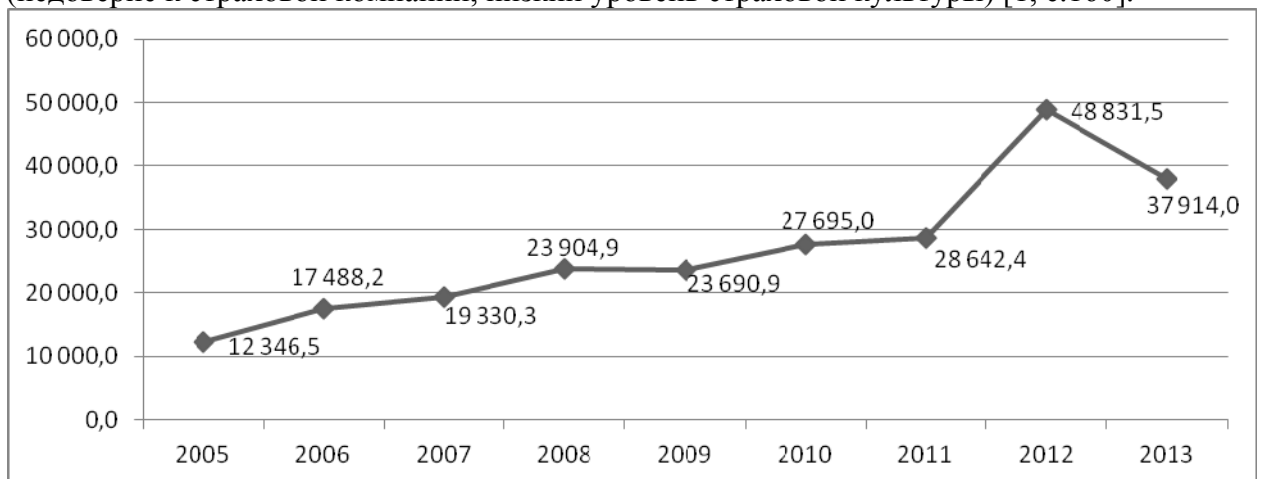


Рис.1. Активы, определенные ст. 31 Закона Украины «О страховании», млн.грн. [3]

Однако, в Украине начинает проявляться тенденция роста интереса к вопросам повышения эффективности и качества управления инвестиционной деятельностью страховой компании как со стороны ученых, так и представителей реального бизнеса. Данный процесс нашел свое отражение и в поэтапном преобразовании нормативно-правовой базы, регламентирующей порядок размещения собственных средств страховщика и временно свободных средств страховых резервов в активы [2, с.5-6].

Динамику активов и объемов страховых резервов страховщиков за 2005 – 2013 года изображено на рис. 1. и рис. 2.

Размер активов, определенных ст. 31 Закона Украины «О страховании», начиная с 2005 года имел позитивную тенденцию роста. Ситуация изменилась лишь в 2012 году. По

состоянию на 31.12.2013 величина активов, определенных в соответствии со статьей 31 Закона Украины «О страховании», уменьшилась по сравнению с концом 2012 года на 10 917,5 млн. грн. или на 22,4% и составила 57,1% общих активов страховых компаний в Украине.

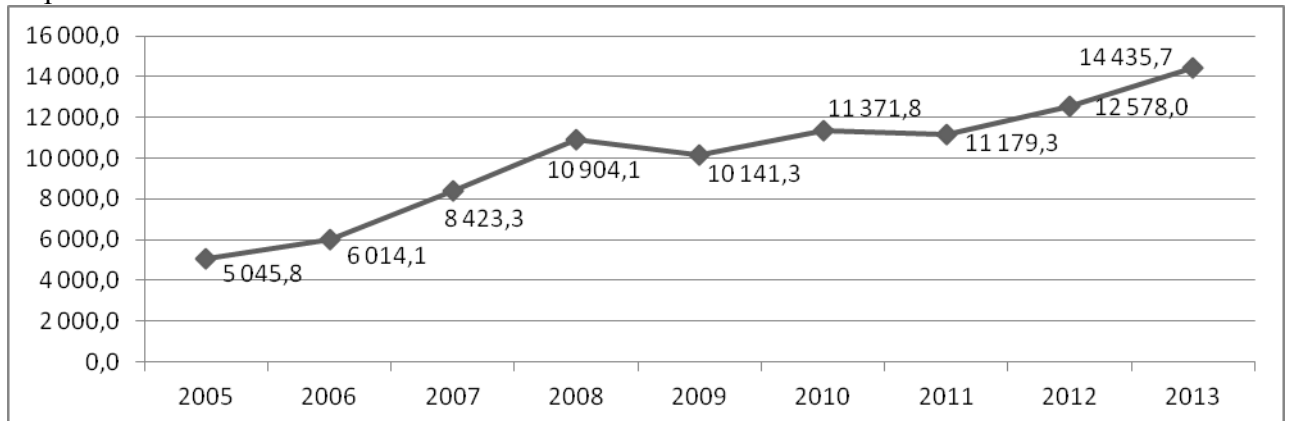


Рис. 2. Сформированные страховые резервы, млн. грн. [3]

Проанализировав динамику сформированных страховых резервов в Украине, можно сделать выводы, что их объемы в течение 2005-2013 г. выросли почти в три раза.

Особенностью формирования страховых резервов является их разделение на технические резервы (их формируют страховые компании, которые занимаются рисковыми видами страхования) и резервы компаний по страхованию жизни. Структура страховых резервов на страховом рынке Украины изображена на рис. 3.

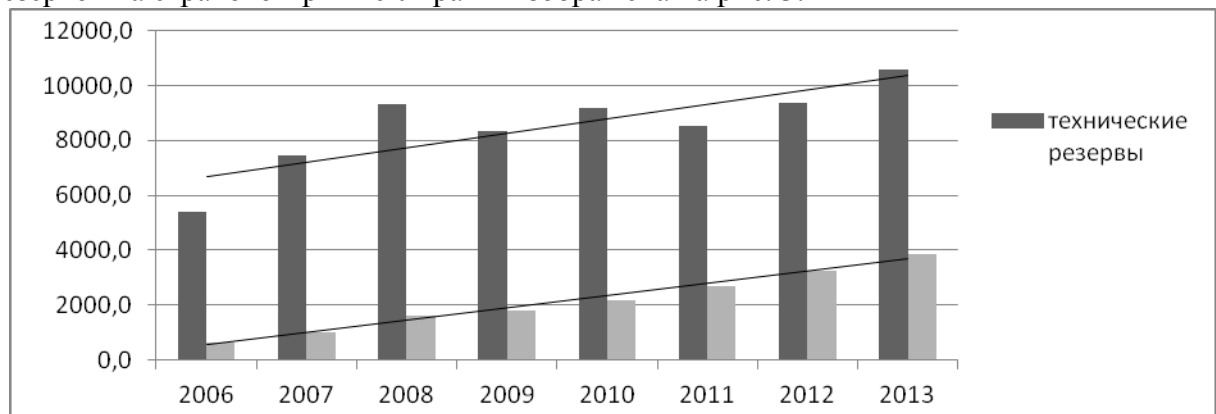


Рис. 3. Технические резервы и резервы по страхованию жизни страховых компаний Украины, млн. грн. [3]

Распределение резервов на категории «технические резервы» и «резервы по страхованию жизни» в Украине в течение 2006-2008 годов в значительной мере не менялось. Технические резервы значительно превышают объемы резервов по страхованию жизни, это объясняется тем, что страхование жизни является недостаточно распространенным на отечественном страховом рынке, а количество страховых компаний в Украине, которые занимаются рисковыми видами страхования существенно превышает количество компаний, занимающихся страхованием жизни. По состоянию на 31.12.2013 на технические резервы приходилось 73,4%, а на резервы по страхованию жизни - 26,4% всех сформированных страховых резервов.

В течение последних лет приоритетными направлениями вложения средств и инвестиционной деятельности отечественных страховщиков являются: акции, банковские вклады, денежные средства на расчетных счетах, недвижимость и долговые ценные бумаги (табл.1).

Как видим, в структуре размещения страховых резервов в Украине основную долю инвестиционного портфеля страховщиков, в отличие от европейских страховщиков, занимают банковские вклады, акции и права требования к перестраховщикам, их доля по состоянию на 01.01.2014 в сумме составляет более 70%. Данная ситуация объясняется тем,

что процентные ставки по депозитам в банковских учреждениях в Украине значительно выше, чем в среднем европейском банковском секторе, а фондовый рынок в Украине является недостаточно развитым.

Таблица 1

Структура размещения страховых резервов в Украине, 2013 г.

Направления вложения средств	Доля вложения
Банковские вклады	40,6%
Акции	10,8%
Облигации	2,4%
Ценные бумаги, эмитируемые государством	14,7%
Денежные средства на текущих счетах и наличные в кассе	10,5%
Права требования к перестраховщикам	15,3%
Банковские металлы	0,1%
Недвижимость	5,4%
Кредиты страхователям для строительства жилья	0,03%

**Составлено автором на основе источника [3]*

Однако, в структуре размещения средств страховых резервов компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни и компаний по страхованию жизни существует определенная существенное отличие.

Наибольшую долю в структуре размещения средств технических резервов занимают банковские вклады (42,2%) и права требования к перестраховщикам.

Наибольшую долю в структуре размещения средств резервов по страхованию жизни занимают ценные бумаги, эмитируемые государством (42,9%) и банковские вклады (35,8%).

Соответственно, основным отличием является то, что в структуре размещения технических резервов значительно большую часть занимают права и требования к перестраховщикам (на 17,8%), чем в структуре математических резервов. При этом в структуре страховых резервов по страхованию жизни доля ценных бумаг, эмитируемая государством на 38,1% больше, чем в технических резервах. Данное отличие можно объяснить тем, что страховые резервы по страхованию жизни имеют долгосрочный характер, и основным принципом их размещения должна быть надежность, а ценные бумаги, эмитируемые государством имеют хоть и не высокий, но стабильный уровень дохода, при этом они являются низко рисковыми.

Основной проблемой для страховщиков остается недостаточность ликвидных финансовых инструментов для проведения эффективной политики инвестирования средств. Капитализация страхового рынка Украины по состоянию на начало 2014 составляет 65 млрд. гривен. Но, половина этих средств находится в банковских вкладах и ценных бумагах (векселях, акциях и облигациях), и только 20% составляют ликвидные средства, которые страховщики реально могут использовать. У страховщиков существуют проблемы с использованием резервов, которые находятся в проблемных банках и банках-банкротах [4].

Данные по инвестиционной деятельности страховых компаний Украины свидетельствуют о недостаточности их инвестиционного потенциала. Как видим, в Украине, несмотря на рост объема активов и страховых резервов страховых компаний, в институциональной структуре финансовых посредников они занимают незначительный удельный вес, а потому преждевременно утверждать, что страховые резервы украинских страховщиков являются важным инвестиционным фактором.

Причинами, которые определяют низкое развитие страховой инвестиционной деятельности в Украине, являются:

- недостаточно развитый фондовый рынок и ограниченность эффективных и надежных фондовых инструментов;

- жесткое государственное регулирование процесса размещения средств страховых резервов;
- недостаточность государственного регулирования инвестиционных процессов;
- недостаточный объем инвестиционных ресурсов у отдельно взятого страховщика, что ограничивает его инвестиционные возможности;
- отсутствие открытой информации о потенциальных объектах инвестирования;
- ограничения в инвестиционной деятельности, что связано с требованиями основателей, соглашениями с партнерами, например, банками;
- наличие высоких инвестиционных рисков и низкий уровень корпоративного управления;
- отсутствие научных исследований по проблемам повышения эффективности инвестиционной деятельности страховых компаний;
- повышение конкурентоспособности [5, с. 142-143].

Выводы. Инвестиционный подход к страхованию в Украине является еще недостаточно развитым. Однако важность правильного инвестирования средств становится все более очевидной для большинства отечественных компаний. Последствия мирового финансового кризиса 2008 года также негативно сказались на инвестиционной политике страховщиков, в связи с чем усложнился процесс размещения активов, а обязательства страховых компаний перед страхователями были реструктурированы. Совершенно очевидно, что оптимальное инвестирование средств страховщиками невозможно без учета существующих инвестиционных и страховых рисков. В связи с этим для страховых организаций особый интерес представляет планирование инвестиций (инвестиционная политика).

Литература:

1. Кузьменко О.Г. Инвестиционная деятельность страховых компаний [Текст]: / О.Г. Кузьменко // Финансовый простор.- 2013. - №3(11). – С. 159-163.
2. Ткаченко Н.В. Инвестиционная деятельность страховых компаний [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / Н.В. Ткаченко. – Киев: Ин-т эк. прогноз. НАН Украины, 2004. – 22 с.
3. Информация о состоянии и развитии страхового рынка Украины, годовые отчеты за 2005-2013 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Накомфинуслуг. – Режим доступа: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
4. Информационное агентство УНИАН. Капитализация страхового рынка составляет 65 млрд. грн. [Электронный ресурс] / Информационный сайт, рубрика Экономика / Фондовый рынок. – Режим доступа: <http://economics.unian.net/stockmarket/932475-kapitalizatsiya-strahovogo-ryinka-ukrainyi-sostavlyayet-65-mlrd-griven.html>
5. Махортов Ю.А. Влияние инвестиционного потенциала страховых компаний на развитие экономики [Текст] / Ю.А. Махортов, В.Н. Зюбин // Экономический вестник Донбасса. – 2010. - №2 (20). – С. 139-144.

Novikova Natalia Leonidivna

PhD, Associate Professor

Researcher of the National Scientific Centre "Institute of Agricultural Economics» National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

ROLE OF THE STATE IN REGULATING ENTITIES' ECONOMIC INTERESTS IN AGRICULTURE

This article justifies the place and role of the state in regulating entities' economic interests in the agricultural sector. Usually economic interest is directed to meet the needs of most entities in society.

Introduction. The claim doesn't causes doubt over existence complex interaction between the needs of entities and economic interests. In addition, in a market economy self-interest are recognized in primary consciousness. They are reflected in the form of idealization objectives of the plan, describing the state of the subject, which it is trying to achieve.

Statement of the problem. National economic interest is directed to meet the needs of most entities of the society. Of course, no direct action, but a totality of public events which mediated by implementing the economic interests of entities are observed here. In other words, using the terminology of the theory of institutionalism, the government makes the rules, which can be different: from the French dirigism to the strict state and corporate regulation and, conversely, to the economic liberalization of society.

Analysis of recent investigation and publications. Studying the questions about definition of government's in regulating economic interests of entities is performed by a huge number of scholars, including domestic M.I. Malik, L.Moldovan, V.Zinovchuk, J.A. Lupenko, P.T. Sabluk, V.G. Andriychuk, V. Yurchyshyn, O.N. Mogilny and others. According to these scientists in the development of domestic agricultural sector State regulation of entities' economic interest is one of the problems of regulatory mechanisms, but its development need a step toward creating an organized agricultural market with transparent, demonopolized distribution channels of agricultural products.

Statement of the main results of the study. As for personal interests their role is defined by functional orientation on satisfaction first of all exclusively own needs. A national economic interest is interested by individuals only when they need to satisfy their interests. In addition, we can not leave aside the situation where market transformation of the national economy is dealing with the solving tasks in the reverse order, i.e. is differed by inversion.

The government can both stimulate and implement certain restrictions (institutional, legal, financial, technological, ecological and reproductive character) [1]. Besides, situation, when a carrier of personal interest may have the possibility of using alternatives to meet own needs, is common. This is explained by the theory about the rarity of resources and perpetuity of ways of using them (growth needs).

Interest in its general sense shows direction of motion reproduction of society, due to the achieved level of development of productive forces and production relations [2]. According to other scientists need hides a problem, therefore interest is a way to solve it [3]. From this comparison, we can conclude that the implementation of own interest serves as a method to meet own, but not social needs. At the same time it's important to consider the existence differences between aims and methods, personal needs and interests of various entities, due to the multiplicity of use intermediate and final way of its implementation. And when we speak about system of needs and economic interests of different entities, the nature of the interaction of national and private interests should be seeked in different perspective.

It is principally to note that the government in its essence as a subject-carrier of economic interest is different from other communities. It should express the interests not of any particular part of the population, but the whole society, it should be the carrier of social and economic interests and, at same time, an instrument of direct realization, namely performs function of providing the system of balance of economic interests. Such harmony is in the basis of classical and neoclassical thesis about stability of the development of economic system, the internal unity of production process and its social character.

Public interest is an interest of the people who are involved in a social or historical

community (associations). Its implementation is not related to rejection differences of private interests or the existence direct submission of some special interest, state and society's will. It is necessary to create conditions under which private interests will participate in constructing the public interest. [4] This fact allows to purposefully operate the economic system, in the form of people's joint activity. Above all this activity involves the availability common goal of economic development. It is important that each person (the carrier of economic interest) perceives own interest in the development and growth of social production. Of course, only in this case the public interest will not be separated from the system of private interests, opposed by the latter or reduced to their totality

Naturally people can take some decisions about understood own actions when they have own interests and ability most effectively protect them in active independent activity [5]. It turns out that self-interest is necessarily linked to the social order. In particular, in a market organization of production, it isn't defined outside the category of freedom, property rights, competition, etc.. According to the empirical economic theory public interest can not be personalized. It is imagined only as an abstraction and as a totality of individual interests that are recognized only by real interests. This approach is based on a position that recognizes the economic theory as individualistic in which there is no sense to bring the concept of public purpose. [6]

Similar views were the basis of the neoclassical approach of the theory of economic interests. According to this approach changes in the economy are explained by individual action of particular entities. Interests of economy as a holistic system are recognized by dominant interests of its members, that the person of interest is transferred to a higher level - on the level of society. Macroeconomics is used here as the most likely option statistical interaction between different entities which unidirectional action provides the same type of economic behavior. This methodological explanation of individualism foresees that all economic phenomena, social institutions are the result of human actions (decisions) and changed under the influence of the latter. In fact, in a deeper analysis operation of economic system under the influence of individual behavior based on personal interests is determined by the material conditions of life, and the totality of industrial relations reflects a holistic economic system of human interaction in process of production, distribution, exchange and consumption of public goods in depth division of labor.

Individual tries to assign results of socialized activity when he wants to implement own interest. Thus, the social and economic system is provided by emergent property. According to emergent property its quality doesn't equal to the quality of individual items and includes addition socialized effect of social and economic system. So, the national economic interest as the highest form of expression of social needs and interests can not be represented only by the sum total, group, personal interests or the result of their interaction.

Note that the public interest is not always understood by economic agents, not perceived by them and only amorphous recognized. When there is a conflict between individual (private) and common interests, it becomes "necessary to interfere and satisfy individual interests using the "universal" interest that serving as a state" [6].

However, the evolutionary progress of the nation in economic development and strong economic shocks force the carriers of private economic interests to realize their common economic interest and provide state specific functions for implementation and support of a proper balance between them. Something similar happens in the period of systemic transformation of the economy - the transition from a command to a market economy model. We can see the regulatory role of the state in the legislative and institutional providing of using of mechanisms of reconciliation of private interests, formation of business and market culture in the population, civilized business ethics, legal and social responsibility. In addition, at the same time with the strengthening of statehood the need to improve its institutions, understanding and redefining national interests, goals, search ideological orientation of state and public structures are growing .

During the transformational changes the specific function of the state is to create the necessary conditions for the formation of the economic needs of those activities that are the basis of the complex structure of market relations. As the practice of transformation in post-socialist countries we tell about business, corporate business innovation. Therefore it is important not to

depress deployment of motives and incentives for independent initiative and creativity.

Conclusions. So we note that the system of economic interests isn't only interconnected. It is quite heterogeneous and its components may be varied by different efficiency. The formation of new market structures in economy, including corporate and small business could be as an example here. Practice proves that the latter differ in terms of efficiency both in relation to each other and to the public sector enterprises, the traditional forms of production.

References:

1. About urgent measures to accelerate the reform of the agricultural sector: the Decree of President of Ukraine // Manual about reforming the agricultural and processing enterprises / Edited by P.T.Sabluk, V.Y.Mesel-Veselyaka. - K.: IAE Agrarian Sciences, 2010. - 285-286.2.
2. Agriculture of Ukraine: status, trends and prospects. Information Analysis Digest / Edited by P.T.Sabluka et al. – Pub. 6. - Kyiv.: IAE Agrarian Sciences, 2011. - 764 p.
3. Dem'yanenko M.J. Government's credit policy over the agricultural sector in a market economy // Economy of Ukraine. - 2012. - № 2. – P.51-60.
4. Dem'yanenko M.J., Ivanyna F.V. Problems of Agricultural Economy because of Ukraine's accession to the WTO // Economy in agribusiness. - 2011. - № 11. - P.57-63.
5. Kirilenko I.G. Actual problems of Ukraine's agricultural market in the context of formation the food resources balance // Economy in agribusiness. - 2013. - № 12. - P.16-23.
6. Oleynyk O.V. Methodological bases for strengthening state regulation of the agricultural market in Ukraine // Market transformation and development of the productive forces of the agricultural sector: Bulletin KHNAU. - 2013. - № 7. – P.67-75.

Нямешук Анна Валериевна

к.э.н., доцент,

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЭКОНОМИКА ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье обобщены существующие концепции становления и развития сетевой экономики. На их основе выделены конкретные направления процесса трансформации современной экономики в условиях сетевого общества. Выявлена трансформация структуры отдельной организации (субъекта хозяйствования) и объединения организаций (субъектов хозяйствования) в единую структуру, сетевую по своим свойствам. Отмечена трансформация способов и форм взаимодействия субъектов хозяйствования (сетевое взаимодействие, отношения в сети, сетевая инфраструктура). Установлены изменения формы управления организациями (субъектами хозяйствования), отличной от рынка и иерархии.

The article comprises the existing conceptions of network economics formation and development. On their grounds the certain ways of the modern economic system transformation in the network conditions are distinguished. The structural transformation of the separate organization (business entry) is determined along with integration of the business entries in the unified framework with network features. The transformation of ways and forms of business entries' interrelation is defined (network interrelation, network relations, network infrastructure). The changes in the forms of organizations (business entries) management, different from the market and hierarchy, are established.

Как свидетельствуют результаты научных исследований, к числу основных тенденций развития системы мирового хозяйства на сегодняшний день относятся процессы интеллектуализации и информатизации. Знания, полученные в результате интеллектуального труда и представленные в виде научно-технической информации, стали основной категорией экономической науки. Доступность Интернета как основного канала коммуникации значительно активизирует связи между хозяйствующими субъектами, способствуя, тем самым, увеличению зависимости между отдельными элементами экономической системы. С другой стороны, наблюдается усиление взаимосвязи экономической науки с другими отраслями знаний (в частности с техническими, социальными, физико-математическими науками), ее дифференциация вследствие прогрессивного развития подотраслей и даже научных школ. Это обуславливает расширение, обновление методов и инструментов анализа экономических систем всех уровней. Сетевая модель взаимоотношений между экономическими субъектами, основанная на междисциплинарных знаниях и использующая скоростные возможности Интернета, подразумевает функционирование многоукладной экономической системы, которую называют сетевой экономикой.

Феномен сетевой экономики, с момента своего появления в конце XX в., стал активно изучаться учеными мира: Р. Баджо и М. Шерешевой [1], С. Богатти и П. Фостер [2], М. Кастельсом [3], К. Келли [4], Д. Нок [5]. По мере развития сетевой экономики научная мысль пополнилась работами плеяды новых ученых [6-12].

На наш взгляд, недостаточно изученным остается аспект конкретных направлений процесса трансформации современной экономики в условиях сетевого общества. Трансформируются потоки информации, распределенные сетевым способом.

По мнению автора, анализ сформированных концепций сетевой экономики позволяет говорить о таких направлениях процесса трансформации:

- с точки зрения трансформации структуры отдельной организации (субъекта хозяйствования) и объединения организаций (субъектов хозяйствования) в единую структуру, сетевую по своим свойствам;

- трансформации способов и форм взаимодействия субъектов хозяйствования (сетевое взаимодействие, отношения в сети, сетевая инфраструктура);

- изменения формы управления организациями (субъектами хозяйствования) в новых экономических условиях.

Ученый А. А. Лисицын под сетевой организацией понимает «кооперацию предпринимательских структур – юридических лиц, взаимодействующих в едином коммуникативном пространстве на базе единой информационной системы, действующих совместно для достижения согласованной и взаимно выгодной цели по единому общепринятому корпоративному правилу, с частичным делегированием полномочий общей системе управления совместной деятельностью членов сети» [6, с. 8].

О формировании общих интересов и специализированных центров управления говорит профессор С. Г. Симагина, акцентируя внимание на усилении феномена «самоорганизации» в соответствии с принципами сетевого взаимодействия. Организация приобретает свойства сети, которая состоит из узлов участников сетевого взаимодействия, отношений и коммуникаций между ними и имеет многомерную систему управления [7].

По мнению Д. А. Новикова, в современной экономике возникают организационные системы с динамичной, нефиксированной структурой, иерархия в которых возникает в результате специализации и решения конкретных задач. Иерархия организационной системы, таким образом, рассматривается как временная, зависящая от сложности самой системы и совокупности всех факторов влияния [8, с. 5].

Профессор Р. М. Нижегородцев, размышляя над трансформациями социально-экономических систем в условиях информационной экономики, считает справедливыми принцип Хильми и принцип Ле Шателье – Брауна. В соответствии с принципом Хильми, структура конкретной системы находится в прямой зависимости от уровня организации внешней среды. Способность системы адаптироваться приводит ее либо к переходу на качественно иной уровень организации либо к разрушению (растворению в окружающей среде) [9, с. 28-29]. Принцип Ле Шателье – Брауна Р. М. Нижегородцев трактует так: вследствие стабильного внешнего воздействия, выводящего систему из состояния равновесия, точка равновесия системы смещается таким образом, чтобы ослабить эффект этого воздействия. Важное значение имеет характер внешнего воздействия (стабильное или однократный импульс, толчок) и его сила (явно негативное воздействие блокируется системой, а сверхмалые неблагоприятные влияния пропускаются вовнутрь, как нераспознанные) [9, с. 149-156]. Если на определенном этапе развития внутренняя структура социально-экономической системы оказывается неспособной противостоять энтропии и повышать уровень собственной организации, то, в соответствии с законом уменьшения энтропии, система подлежит коренной трансформации или замене на другую, более способную к выживанию в этой энерго-информационной среде [9, с. 86].

По нашему мнению, в условиях информационной экономики как источник энтропии можно рассматривать несистемное, выборочное использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), стремление совместить их с технологиями индустриального производства. В результате организации функционируют в условиях высокой скорости осуществления одних операций и значительно более медленного осуществления других.

Результаты научных исследований Е. Н. Акимовой позволили выделить новые формы взаимодействия элементов информационной экономики (информационная, сетевая и виртуальная), каждая из которых существует параллельно друг другу [10, с. 12].

Как считает М. А. Перова, взаимодействие между организациями в виде сетей, предусматривает сложную самоорганизованную систему, в состав которой входят как государственные, так и негосударственные организации; взаимодействующие между собой как формально, так и неформально; имеющие ряд одинаковых характеристик, независимо от уровня функционирования, и ряд национальных, уникальных, влияющих на процесс управления сетью [11].

Увеличивающаяся интенсивность сетевого и межсетевого взаимодействия, представляющего собой «иной механизм структурной координации» [7], направляет внимание научного исследования на преобразование менеджмента в многовекторный, сетевой и межсетевой. Сетевые формы организации, как утверждает С. Г. Симагина, должны базироваться на соединении процессов согласования административного управления и горизонтальных связей, разумного соединения традиционных (иерархических) и сетевых отношений, возникающих в процессе взаимодействия хозяйствующих субъектов, общества и власти.

Сеть как третью форму управления, существующую наравне с иерархией и рынком, рассматривает С. И. Паринов. «Созданием лучших коммуникаций, нежели это может сделать рынок, сетевые формы организации облегчают координацию перед изменениями, значимость которых не может полностью передаваться или приниматься при помощи ценовых сигналов. В это же время, вследствие того, что границы сетевых форм организаций, как правило, легче поддаются управлению, нежели границы иерархий, более простыми являются модификации композиции сетевых организаций как ответная реакция на эти изменения» [12]. Таким образом, С. И. Паринов говорит о том, что сетевая форма управления трансформирует саму организацию (хозяйствующий субъект) при помощи нового характера связей (длительные) и механизма координации этих связей (регламентация непосредственно самими агентами сети без участия вышестоящей власти).

Вследствие сетевого взаимодействия происходит изменение ролей участников сети, «каждый из которых, в зависимости от ситуации и поставленной задачи, может выступать как в роли управляемого объекта, - активного элемента, так и в роли управляющего органа – центра, или в роли метacentра, управляющего центрами и т. д.» [8, с. 4].

Исследуя особенности сетевого подхода в финансовой сфере Д. Нок связывает хрупкость глобальной финансовой сети с чересчур высоким уровнем связанности финансовых институтов и повышенным уровнем рискозависимости [5]. Опираясь на исследования Ф. Аллена и Д. Гейл, Д. Нок отмечает, то банковская сеть с абсолютной связанностью участников (все взаимодействуют со всеми) характеризуется симметричным распределением рисков. В «неполной» сети (взаимодействие участников в соответствии с четко определенной последовательностью) риски менее рассеяны и передаются между связанными участниками как «болезнь». В «разъединенной» сети (случайное взаимодействие) степень риска максимальна для каждого отдельного участника, вследствие чего каждый участник может рассматриваться как «источник болезни» [5, с. 160].

Таким образом, признавая многоукладность сетевой экономики и многоаспектность трансформационного влияния экономических законов, невозможным является рассмотрение лишь очевидных фактов нового экономического порядка. В дальнейшем фокус научного исследования автора целесообразно сконцентрировать на изучении потенциальных угроз сетевого взаимодействия.

Литература:

1. Баджо Р., Шерешева М. Сетевой подход в экономике и управлении: междисциплинарный характер // Вестник Московского университета. Серия 6 «Экономика». - 2014. - № 2. - с. 3–21.
2. Borgatti S. P., Foster P. C. The network paradigm in organizational research: A review and typology // Journal of Management. - 2003. - Vol. 29 (№6). - P. 991-1013.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. - М. : Изд-во Гос. ун-та высш. шк. Экономики, 2000. - 606, [1] с.

4. Kevin K. New Rules for the New Economy, WIRED September, 1997 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.wired.com/wired/5.09/newrules.html>
5. Knoke D. 'We're still dancing': how the global financial network took the world Economy to the brink, and could yet push it over // Журнал социологии и социальной антропологии. - 2012. Том XV. № 5 (64), тематический номер «Сети в глобальном мире». – с. 153-168.
6. Лисицин А. А. Развитие конкурентоспособности коммерческих предприятий на основе сетевой формы взаимодействия: автореф. дисс. на соиск. науч. ст. к.э.н. по спец-ти 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: предпринимательство. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2009. – 20 с.
7. Симагина С. Г. Сетевой и межсетевой менеджмент при нестабильном взаимодействии организаций (теория, методология, практика): автореф. дисс. на соиск. науч. ст. д.э.н. по спец-ти 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством. – Москва, 2008. – 48 с.
8. Новиков Д. А. Сетевые структуры и организационные системы. – М.: ИПУ РАН (научное издание), 2003. – 102 с.
9. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. Книга 1. Информационная Вселенная: информационные основы экономического роста: монография. – Москва – Кострома: Изд-во Костромского государственного университета, 2002. – 163 с.
10. Акимова Е. Н. Влияние информационно-сетевой инфраструктуры на развитие современной экономики России : автореф. дисс. на соиск. науч. ст. к.э.н. по спец-ти 08.00.01 – Экономическая теория. – Йошкар-Ола: ГОУ ВПО «Марийский государственный университет», 2010. – 24 с.
11. Перова М. А. Сравнительный анализ управления сетевыми формированиями в России и Германии // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12, выпуск 3. – С. 55-62.
12. Паринов С. И., Яковлева Т. И. Экономика 21 века на базе Интернет-технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm#_Точ427137867 (дата доступа 21.01.2014 г.).

Okselenko Natalia Oleksandrivna

Dnipropetrovsk state agrarian-economic university

CONTROLLING AS TOOL OF CURRENT ASSETS USAGE EFFICIENCY INCREASING IN THE LONG-TERM PERIOD

Исследована концепция контроллинга в рамках стратегического управления современным сельскохозяйственным предприятием. Раскрыты сущность, место и роль контроллинга в процессе управления оборотными активами. Рассмотрена функция контроллинга с точки зрения системного подхода. Определены особенности использования отчетности в системе методов и инструментов информационного обеспечения контроллинга. Установлены основные требования, которые следует учитывать руководству сельскохозяйственного предприятия при принятии управленческих решений. Предлагаются пути повышения эффективности использования оборотных активов, на основании усовершенствования информационной составляющей контроллинга.

It is investigated the concept of controlling in the strategic management of the modern agricultural enterprise. It is disclosed the essence, the place and the role of controlling in the current assets management. It is considered the function of controlling as systems approach. It is determined the features of the financial statements usage in the methods and tools system of the controlling information support. It is established the basic requirements that should be considered by management of agricultural enterprise when making managerial decisions. It is suggested the ways to improve the efficiency of the current assets usage, based on the improvement of the controlling informational component.

Problem formulation in general. Finding the ways to improve the effectiveness of current assets management can be turned in the direction to the certain management functions improving. Market economy gives the agricultural enterprises a chance to develop their own production program, plans of social development, to determine the pricing strategy, and thus the responsibility of managers for their management decisions substantially increases. The complication of the decision-making process leads to the necessity of functions separation and the allocation of certain types of actions in the self-management subsystems. One of these subsystems is a monitoring function of the current assets efficiency. The control is the final stage of a single planning and management cycle, which special feature is to verify compliance of the results and the goals that established at the time of control, and comparison of these conditions with summarized data of the company business activity. Such combination creates a controlling. The controlling peculiarity is its direction to the future, to find the ways of further development on the basis of factors analysis that led to obtain the certain results.

Analysis of recent research and publications. The researches of various aspects of

controlling were in the writings of the economists as E. Meyer, A. Dayle, R. Mann, D. Han, etc. They elucidate the main issues of the controlling functioning in the deep market mechanism and able to draw conclusions to facilitate the controlling adaptation. In Ukraine, the questions of the controlling implementation to the financial and economic activity of enterprises are considered in their writings by such scholars: Azizova K.M, Vakulchik O.M., Dray V.V., Stefanenko M.M., Tsyhylyk I.I., Chmutova I. M. [1-4] and other scientists, which deals with the nature, content, functions and organizational support of controlling. However, the controversial issue is the methodological and organizational support for the implementation of controlling in agricultural enterprises activities.

The aim of the study is to examine the possibilities of practical controlling usage as a tool of the current assets efficiency increasing for agricultural enterprises in the long-term period.

The main results. The current assets of the agricultural enterprise are another object of controlling. With the development of economy it is complicated the understanding of the categories meaning and management system. For the purpose to ensure the current assets effective management of agricultural enterprises they should be viewed as a system, taking into account all forms of relationship. The current assets controlling of the enterprise ensures the management system effectiveness with information and analytical support of management decisions.

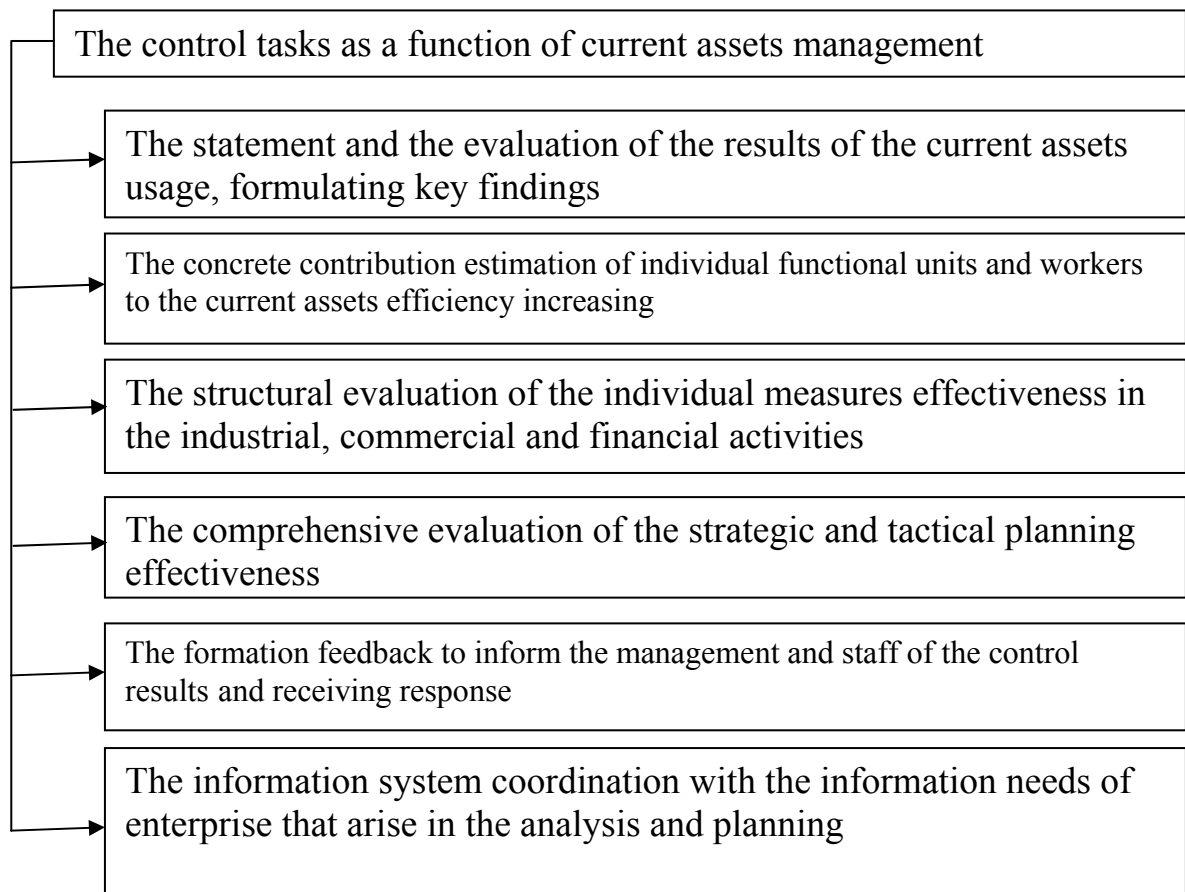


Fig. 1. Purpose and objectives of the control as a function of current assets management

Giving an analysis of the causes that led to the inefficient structure of current assets of enterprises, the greatest attention is drawn to the study of integral efficiency indicator of the current assets usage. The study showed that low values of solvency not always indicate the existence of the crisis in the agricultural business, because they can completely offset high rates of profit and efficient use of funds. We also offer take into account the high values of solvency, as they may affect the problems associated with sales, groundless increase of receivables. Similarly, low pay, talks about the unreliability of agricultural enterprises should be accompanied by additional analysis of its causes.

The decision on the optimal structure of current assets and their sources should be aimed

at eliminating disparities in the growth rates of individual elements of current assets and liabilities, the ratio of debt and equity sources, on the one hand, and the mobile and immobilized tools on the other. The imbalance can lead to lack of own current assets and reduce liquidity. Lack of net working capital (their negative values) threatens businesses with the view that, if necessary, immediate repayment will be required to sell assets or business fails to pay the debts to the creditors.

The control beginning is the results evaluation and the control ending is an analysis of the factors that led to their obtaining and disclosing the deviations causes of the actual rates from planned. To ensure the finding of the prospective areas of the enterprise (which is controlling characteristic), it is necessary to compare the results with the market conditions at the control time. For this purpose, under the control it is proposed the situation analysis.

Fulfilling the coordinating function, the controlling promotes the "tree of objectives" building that raise to the current assets management system (Fig. 2).

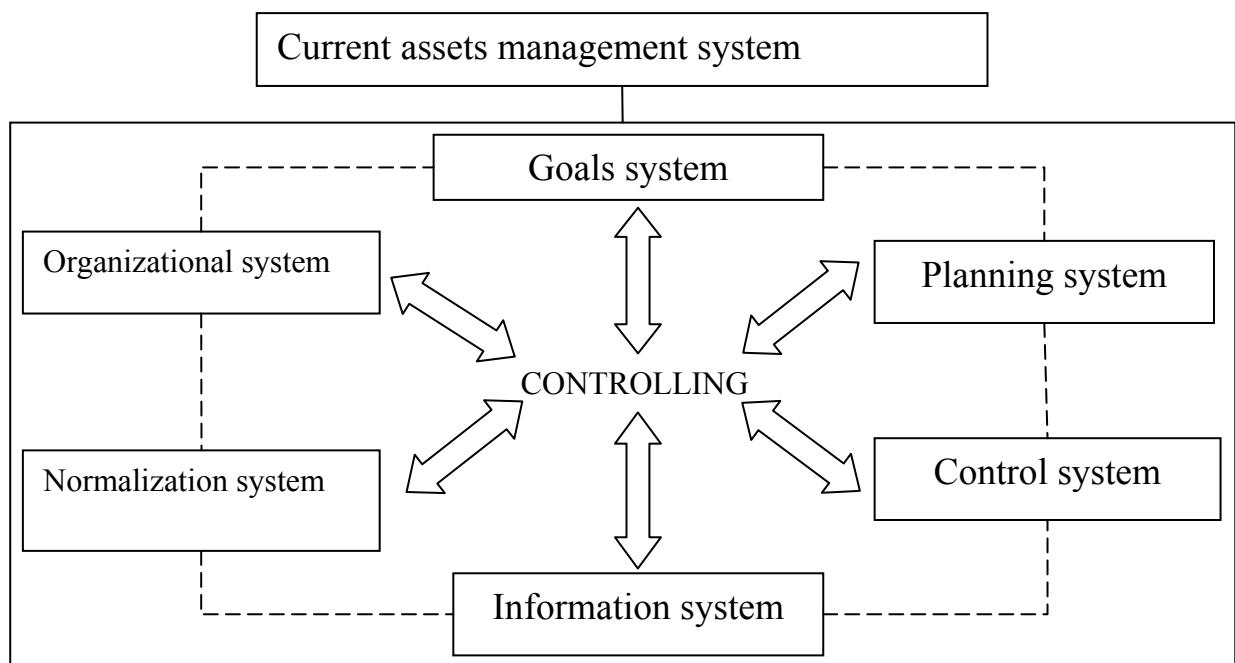


Fig. 2. Controlling in the current assets management system of agricultural enterprises

Thus, the coordination ensures the organization of more efficient use of all elements of current assets that agricultural enterprise has. The most important tools here are the strategic, long-term planning and budgeting. Implementation of control functions in current assets management system will improve the validity of decisions, ensuring the stability of agricultural enterprises in dynamic environments and, especially in a competitive environment.

An important function of controlling department is also a choice of format and structure management reporting. For each agricultural enterprise is important to determine which reporting is required and what indicators should be included. Carrying out the various functions of management is necessary to make decisions. For example, the planning process should result in a decision to approve the plan, process of control is decision to order the liquidation of deviations or plan correction. We defined the requirements, which can provide the high quality of management decisions regarding the effective use of current assets (Fig. 3).

All these requirements are closely interrelated, and therefore a violation of each of them leads to a dramatic reduction of a solution quality. This subsystem of analytical maintenance of current assets management is converted into a permanent factor of increasing of the current assets usage efficiency and, consequently, the economic activity, by all data collection activization of an enterprise.

In this regard, the author proposed a report model about the current assets usage, which includes analysis of current assets based on a variety of methods, ranging from the most simple, based only on an assessment of their structure, and ending with more complex, involving the analysis of interactions' connection of current assets and financial results, current assets and

financial condition of the enterprise and the calculation of the integral efficiency indicator. The proposed report model is based on a well-established system of analytical tables that reflect the dynamics and key trends in indicators in the past, as well as regular predictive values obtained by comparing the performance with their actual value and determine the causes of deviations.

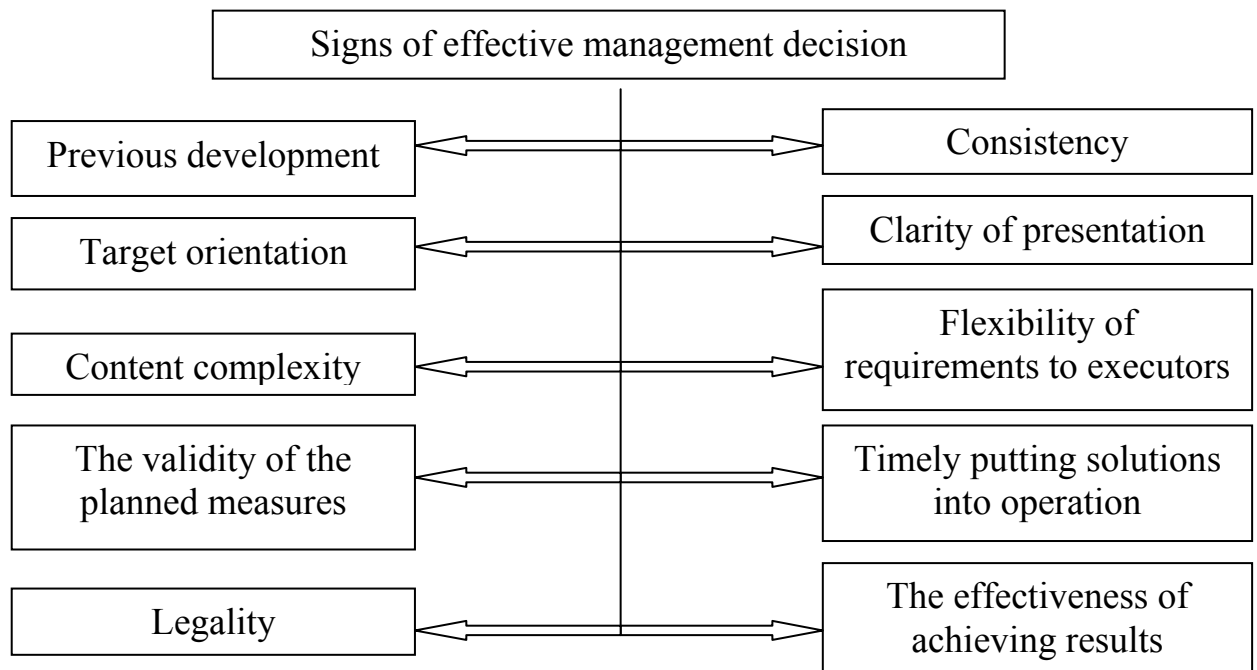


Fig. 3. Requirements for management decisions regarding current assets

Conclusions. Thus, the current assets efficiency usage calculations are needed for several reasons. First, they need to assess the usage level of different types of current assets, the general effectiveness of industrial and economic activity for a certain period of time. Second, they help to justify and determine the best (optimal) versions of the economic decisions: the use of new techniques, technology and organization of production, the increasing of production capacity, the quality improving and the renewal of product range etc. It is necessity and practical importance of controlling that ensures a stable financial state of the agricultural enterprise.

References:

1. Azizova K.M. Capital controlling system of enterprise /K.M. Azizova // Scientific Herald of Chernivtsi Trade and Economics Institute KNTEU. Series: Economics. - Chernivtsi Books of XXI, 2010. - №1 (37). - P. 75-83.
2. Vakulchyk O.M. Integrated model of qualimetric assessment of qualitative characteristics of management information / O.M. Vakulchyk, V.V. Dray // *Economichnyi prostir*. - D.: DVNZ "PDABA», 2011. - № 46. - P. 224-235.
3. Stefanenko M.M. Controlling system transforming of the enterprise in the development of control technologies / M.M. Stefanenko // *Trade and market in Ukraine*. - 2009. - Issue 28 - T. 2.- P. 117-124.
4. Tsyhylyk, I.I. Strategy and Controlling in internal economic mechanism of enterprise / I.I Tsyhylyk, T.N. Panevnyk // *Economy. Finance. Law: Monthly newsletter*. - 2014. - N 11. -P.11-14.

Остапенко Виктория Николаевна

аспирант

*Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця, г. Харьков***МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИОРИТЕТНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

В статье предложена процедура моделирования приоритетов финансирования публично-частного партнерства по секторам финансового потенциала. Предложено использовать метод центра тяжести для определения регионов-репрезентантов, которые в дальнейшем будут объектами исследования и представителя своих кластеров и переход от нормативных к бинарным значениям показателей, что охарактеризует регион по полученным приоритетам от выполнения нормативно установленных требований.

The paper proposes a procedure for modeling the priorities for funding public-private partnerships by sector financial capacity. There were proposed to use the method "the center of gravity" for determining of regions-representative, which will later be the objects of study and a representative of their clusters and the transition from the normative to the binary values of the parameters that characterize the region produced by the priorities of the implementation of regulatory compliance.

На сегодняшний день не существует необходимого научно-методического обеспечения процесса формирования проектов публично-частного партнерства и отбора для их реализации, которые соответствуют требованиям максимальной информативности, обоснованности и функциональности с позиции отражения финансовых возможностей и перспектив, как государства, так и бизнес-партнеров, в процессе выполнения программ ПЧП в рамках реализации национальной финансовой политики.

Формирование финансовых программ социально-экономического развития в условиях публично-частного партнерства требует конкретизации направлений реализации финансовых потоков, оптимальности их формирования между государственными и частными партнерами, а также распределения между отдельными территориями (регионами).

Поэтому, автором предложено определение оценки приоритетности финансирования публично-частного партнерства по секторам финансового потенциала, которое проведено в соответствии со следующими этапами:

1. Отбор главного представителя в рамках каждого из полученных кластеров - регион-репрезентант, который по значениям интегральных показателей финансового потенциала публично-частного партнерства наиболее приближенный к средним значениям кластера. Методика расчета интегрального показателя финансового потенциала ПЧП по секторам представлено в [1].

Это целесообразно сделать методом центра тяжести [2]. Этот метод предполагает первоначальное разбиение исходной совокупности признаков на однородные подмножества, на основе анализа матрицы расстояний между признаками, элементы которой рассчитываются следующим образом (1):

$$d_i = \sum_{j=1, j \neq i}^{n_k} dij, \quad (1)$$

где d_{ij} – расстояние i -м и j -м элементами k -й группы; d_i – суммарное расстояние для i -го элемента k -й группы; n_k – число признаков в k -й группе.

Способ выбора репрезентантов зависит от числа элементов, входящих в однородное подмножество. Если количество признаков в однородной группе больше двух, для каждой из них рассчитывается суммарное расстояние к другим элементам этой самой группы:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^m (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (2)$$

где d_{ij} – расстояние между i -м и k -м объектами; x_{jk} – значение k -того показателя для i -того объекта; x_{jk} – значение k -того показателя для j -того объекта.

В диагностическую совокупность включается и признак, находится в «середине» данной группы, то есть, признак с наименьшей суммой расстояний:

$$d_{\min i} = \min_i d_i. \quad (3)$$

2. Нормализация значений показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала в разрезе кластеров и представления их динамических изменений:

$$k'_{ijt} = \frac{k_{ijt}}{\max\{k_{ijt}\}}, \quad (4)$$

$$i = 1:k; j = 1:n; t = 1:m;$$

где k'_{ijt} – нормализованы значения показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала; $i = 1:k$ – регион-представитель соответствующего кластера; $j = 1:n$ – интегральный показатель финансового потенциала ПЧП по секторам; $t = 1:m$ – период исследования.

3. Расчет нормативных требований, т.е. средних величин нормализованных показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала:

$$\bar{k}_{ijt} = \frac{1}{n} \sum_n k'_{ijt}, \quad (5)$$

где \bar{k}_{ijt} – средние величины нормализованных показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала в разрезе кластеров (регионов-репрезентантов) и каждого временного периода.

4. Переход от нормализованных к бинарным значениям показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала, характеризующих количество полученных приоритетов от выполнения нормативно установленных требований, определенных на предыдущем этапе. Установки той или иной бинарной характеристики (одиночного или нулевого значения) зависит от выполнения условия принятия нормализованными значениями показателей уровня не менее их среднее значение:

$$b_{ijt} = \begin{cases} 1, & \text{если } k'_{ijt} \geq \bar{k}_{ijt} \\ 0, & \text{если } k'_{ijt} \leq \bar{k}_{ijt} \end{cases}, \quad (6)$$

где b_{ijt} – бинарные характеристики значений показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала в разрезе кластеров (регионов-репрезентантов) и каждого временного периода.

По результатам расчетов целесообразно провести систематизацию бинарных характеристик оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала в разрезе кластеров (регионов-репрезентантов) и построение на их основе k -множеств.

Оценка приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала на основе расчета основных приоритетов дополнительных приоритетов, общей суммы приоритетов и их удельного веса.

1) Определение количества основных приоритетов:

$$OP_i = \sum_{t=1}^m (S_{ij}, \text{если } \sum_j b_{ijt} \geq 1), \quad (7)$$

где OP_i – сумма бинарных характеристик показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала в разрезе основных приоритетов по кластерами исследования; S_{ij} – бинарная характеристика,

принимает единичное значение при выполнении указанного условия, и нулевое значение в противном случае.

2) Определение количества дополнительных приоритетов:

$$DP_i = \left[\frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (\beta_t \sum_{j=1}^n b_{ijt}, \text{если } \sum_j b_{ijt} \geq 2) \right], \quad (8)$$

где DP_i – сумма бинарных характеристик показателей оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала в разрезе дополнительных приоритетов по кластерами исследования; [...] – целая часть числа; β_t – весовой коэффициент влияния значение бинарного показателя на сумму характеристик в разрезе дополнительных приоритетов за соответствующий промежуток времени.

Итак, на основе проведенной оценки форму (7) и (8) проводим расчет общего количества приоритетов:

$$ZP_i = OP_i + DP_i \quad (9)$$

где ZP_i – сумма бинарных характеристик оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала в разрезе общей суммы приоритетов по кластерам исследования.

Полученная сумма приоритетов (9) хотя и выступает количественной оценке приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала, но не достаточно информативной величиной в рамках анализа обеспечения финансовыми ресурсами каждого из кластеров в рамках финансовой политики государства. Поэтому необходимо определить удельный вес финансового обеспечения ПЧП:

$$PV_i = \frac{ZP_i}{\sum_{i=1}^k ZP_i} * 100\% , \quad (10)$$

где PV_i – удельный вес кластера в финансировании ПЧП.

Практическая реализация рассмотренных этапов проведено в разрезе четырех кластеров по регионам Украины, а именно их регионов-репрезентантов за период 2001-2012 годы в разрезе значений интегральных показателей финансового потенциала ПЧП по государственному, частному и финансово-кредитному секторам.

По результатам расчета первого этапа, мы получаем набор элементов-эталонов, представляющих каждую из выделенных групп кластеров. Отобранные объекты находятся вблизи «центра тяжести» и поэтому средние значения характерных признаков. Таким образом, представителями кластером были определены следующие регионы: 1 – Днепропетровский, 2 – Львовский, 3 – Кировоградский, 4 – Винницкий. Переходя к практической реализации пятого этапа оценки приоритетности финансирования ПЧП по секторам финансового потенциала, проведем расчет основных, дополнительных и общих приоритетов и их удельного веса (табл. 1).

Таблица 1

Оценка приоритетности финансирования публично-частного партнерства по секторам финансового потенциала

Кластеры/ регионы–репрезентанты	Сумма бинарных характеристик в разрезе			Удельный вес
	основных приоритетов	дополнительных приоритетов	общая сумма приоритетов	
1 / Днепропетровский	12	10	22	24,72
2 / Львовский	11	10	21	23,60
3 / Кировоградский	12	8	19	21,35
4 / Винницкий	11	16	27	30,34

Таким образом, полученные результаты позволяют заметить, что оптимальное распределение финансовых ресурсов на проекты публично-частного партнерства, с учетом финансовых потенциалов государственного, частного и финансово-кредитного секторов,

по уровням приоритетности будет выглядеть так: 30,34% должно быть направлено в 4 кластер, представителем которого является Винницкий регион - это подтверждает предварительный анализ, который характеризовал Винницкий регион, как наиболее перспективный, 24,72% - 1 кластер - Днепропетровский регион - как наиболее экономически мощный и прибыльный, 23,6 и 21,35% во 2 и 3 кластер соответственно.

Литература:

1. Остапенко В. М. Публічно-приватне партнерство як інструмент фінансування розвитку регіонів: необхідність, потенціал, можливості / В.М. Остапенко // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». – 2012. – Вип. 9 (35). – С.64-77
2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / Пер. с польск. В. В. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

Павлик Ирина Леонидовна

соискатель,

Полтавский университет экономики и торговли, г. Полтава

ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассмотрены особенности формирования конкурентного статуса предприятий торговли путем оптимизации ценовой политики, проведены маркетинговые исследования, изучена специфика финансово-хозяйственной деятельности предприятий торговли, предложены пути укрепления конкурентных позиций на рынке предприятий торговли, идентифицированы факторы влияния внешней среды на конкурентоспособность предприятий торговли, определены преимущества и недостатки конкурентов, а также перспективы дальнейшего использования эффективных методов, механизмов и инструментов стратегического планирования предприятий торговли на практике.

The article describes the features of the formation of the competitive status of trade enterprises by optimizing pricing, marketing studies, studied the specifics of the financial and economic activities of building contractors trade, the ways of strengthening its competitive position in the market of sale, identified factors influence of the environment on the competitiveness of trading enterprises, identified strengths and weaknesses of competitors, as well as prospects for future use of effective methods, mechanisms and tools of strategic planning of trading enterprises in practice.

Неотъемлемым элементом современных экономических отношений является конкурентная борьба между предприятиями торговли, которая заключается в определении основных тенденций и угроз со стороны конкурентов, поиска возможных путей укрепления своих конкурентных позиций на рынке.

Этот процесс требует создания движущего механизма, который должен соответствовать требованиям, правилам, методикам, и инструментам стратегического планирования предприятий торговли.

Конкурентоспособность предприятий торговли обеспечивается путем поиска новых решений и идей. Только постоянное их совершенствование поможет удержать устойчивое положение предприятий торговли на рынке.

Исходя из этого, хозяйственная деятельность предприятий торговли в этой сфере, прежде всего связана с совершенствованием путей формирования их конкурентного статуса.

Именно поэтому, создание эффективной модели формирования и повышения конкурентного статуса предприятий торговли возможно лишь в условиях адаптации субъектов хозяйствования к конкурентной среде. Неотъемлемой частью этого процесса является оптимизация ценовой политики, которая зависит от влияния факторов внешней и внутренней среды.

Современная теория формирования конкурентного статуса, определение ее главных аспектов исследована известными зарубежными и отечественными учеными И. Ансоффом, Г. Азоевым, А. Воронковым, А. Градовым, В. Диканем, Й. Завадским, П. Завьяловым, Ю. Ивановым, Ф. Котлером, М. Портером, А. Тридедом, Х. Фасхиевым, Р. Фатхутдиновым, В. Шинкаренко и др.

Работы вышеупомянутых авторов имеют большую значимость в решении насущных проблем формирования конкурентного статуса путем оптимизации ценовой политики и управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Учитывая специфику хозяйственной деятельности предприятий торговли, на формирование ценовой политики влияет ряд факторов, отражается на операционных расходах и уровне наценки; сезонность, обусловленная экономической активностью основных потребителей продукции; уровень конкуренции и рыночные индикаторы, определяемые количеством продавцов, вместимостью товарного рынка, спросом и предложением [3].

Поэтому, возникает необходимость учета указанных факторов при оптимизации ценовой политики с целью повышения конкурентного статуса предприятий торговли. Учитывая конъюнктуру потребительского рынка, предприятия торговли формируют цели оптимизации ценовой политики.

Важное значение при оптимизации ценовой политики предприятий торговли имеют взаимоотношения с производителем и потребителем.

Налаживание эффективных партнерских связей с производителем может гарантировать предприятию торговли получения статуса дистрибьютора или обрести преимущества в получении определенных объемов (партий) продукции, оптовых цен и скидок. Обеспечение стабильного объема реализации товара потребителям по сегментам сбыта способствует формированию оптимальной ценовой политики и получению прибыли.

Необходимо отметить, что при формировании оптимальной ценовой политики предприятия торговли должны учитывать уровень конкуренции, поскольку на каждом сегменте рынка существует значительное количество посредников, которые формируют предложение, а также уровень наценки, который отражается на конечной цене реализации товара потребителям. Кроме того, уровень ценового предложения на товар зависит от его качества, географического положения, транспортной инфраструктуры, экономического состояния производителей и предприятий торговли.

В современных условиях формирования оптимальной ценовой политики на рынке осуществляется по ценам производителей и предприятий торговли. Соответственно потребитель должен ориентироваться в системе ценообразования и отдавать предпочтение при приобретении товаров производителю или предприятиям торговли. [1].

Так, формирование отпускной цены непосредственно у производителя происходит путем затратного метода, включая в себестоимость соответствующих элементов издержек производства (материальных ресурсов, амортизации, оплаты труда и других расходов).

Оптовая цена на продукцию у производителя зависит от качества сырья, стоимости основных и дополнительных материалов, амортизации, электро- и теплоэнергии, размера оплаты труда, а также уровня рентабельности. Диапазон цен предприятий торговли широк и зависит от уровня сотрудничества с производителями, которые могут предоставлять существенные скидки за счет дилерских соглашений, представительства в регионе, форм расчетов и поставками продукции и т.д.

Оптовые цены производителей не всегда оказываются привлекательнее цены предприятий торговли, а цены последних зависят от объемов приобретения товарных ресурсов, форм расчета, условий и количества каналов сбыта.

Учитывая вышесказанное, возникает необходимость сочетания факторов внутренней и внешней среды с целью оптимизации ценовой политики предприятий торговли и использования прикладного методического инструментария, позволяющего определить влияние соответствующих показателей (индикаторов) на конечную цену реализации товара.

Необходимо отметить, что формирование базовых цен предприятий торговли (по элементам издержек обращения) является общим подходом ко всем группам потребителей, а конечная (оптимальная) цена будет определяться, исходя из влияния соответствующих факторов, которые характерны конкретному потребителю.

В процессе оптимизации ценовой политики предприятий торговли каждый потребитель имеет собственные критерии, которые влияют на окончательную цену. Соответственно, от степени влияния того или иного критерия на систему ценообразования

предприятий торговли будет зависеть определение оптимальной цены реализации продукции для каждого потребителя.

Сущность этапа диагностики факторов влияния внутренней среды на систему ценообразования предприятий торговли заключается в исследовании элементов ресурсного потенциала по формированию издержек обращения, а также определение их структуры для дальнейшей оптимизации [5].

Осуществление маркетинговых исследований рынка и оценка потребностей потребителей объединяет определение рыночной ситуации в процессе реализации продукции предприятиями торговли, уровня цены предложения и деятельности конкурентов, анализ динамики изменения хозяйствования потенциальных потребителей, оценку методов ценообразования. Результатами исследований является информация (сформированная база данных), которая необходима для осуществления анализа издержек обращения предприятий торговли и определения базовых цен на продукцию.

Оценка внутренних факторов влияния и тенденций изменения рыночной среды относительно потребителей предусматривает определение целесообразности, характера и момента изменения цены на продукцию предприятиями торговли в процессе влияния того или иного фактора. Необходимо обоснованно определить новый уровень и выбрать момент сбыта продукции по этой цене, что позволит предприятиям торговли обеспечить конъюнктурные преимущества в условиях изменения рыночных факторов, быстро реагировать на потребности потребителей.

Определение уровня изменения факторов и их влияние на оптимизацию отпускных цен предприятий торговли предусматривает количественную оценку каждого фактора влияния на цену реализации продукции. Результатом может быть уменьшение или увеличение отпускной цены реализации, цена может остаться без изменений или иметь место двустороннее изменение цены. Соответственно каждый из вариантов изменения цены должен быть обоснован и определен с учетом возможностей ресурсного потенциала предприятий торговли и конъюнктуры рынка, потребностей потребителей и тому подобное [4].

Необходимо отметить, что действие каждого из вариантов изменения цены проявляется неоднозначно, что предопределенно особенностями их влияния на результат деятельности предприятий торговли, то есть на процесс реализации самого товара. На этом этапе особое внимание необходимо обратить на возможные соответствующие действия конкурентов относительно их ценовой политики, учитывая уровень их практического опыта и знаний, а также их состояние с точки зрения экономической стабильности в условиях изменения рыночной ситуации и потребностей потребителей.

По нашему убеждению, в результате оптимизации ценовой политики перед системой менеджмента предприятий торговли появляется альтернатива относительно системы ценообразования:

- увеличение объемов реализации и повышения эффективности использования сбытового потенциала при применении низкой цены на продукцию;

- повышение уровня цены на продукцию с целью получения дополнительного объема прибыли;

- получение прогнозируемого объема прибыли при оптимальном уровне цен на продукцию.

После принятия ценового решения предприятия торговли разрабатывают план организационных мероприятий относительно сбыта товара. Основное задание при формировании таких направлений заключается в четком обеспечении выполнения плана с учетом возможных изменений рыночной ситуации. Разработка организационных мероприятий при реализации оптимизационной ценовой политики осуществляется на основании анализа разнообразной информации. Данный подход дает возможность сделать вывод о тенденциях развития данного процесса и определенным образом сориентироваться относительно времени изменения уровня цены [2].

В процессе оптимизации тактических мероприятий ценовой политики важное место отводится контролю за ценами и внедрению организационных мероприятий относительно реализации предприятиями торговли продукции на данном сегменте рынка. Он

ориентирован на краткосрочную перспективу и решение текущих заданий предприятий торговли. Цель его заключается в том, чтобы убедиться, на самом ли деле предприятия торговли обеспечили получение прогнозируемого экономического результата относительно объемов реализации продукции, получения прибыли и других целей процесса оптимизации ценовой политики.

На наш взгляд, при выборе метода осуществления контроля реальной рыночной ситуации на рынке предприятиям торговли целесообразно использовать ситуационный анализ, который являет собой метод контроля за состоянием предприятий торговли на конкурентном рынке. Эффективно проведенный ситуационный анализ позволит системе менеджмента предприятий торговли определить возможности ресурсного потенциала относительно формирования расходов обращения, а также оптимизации их структурных элементов, исследовать и обосновать внутренние и внешние факторы влияния на ценовую политику, разработать перспективные направления повышения конкурентного статуса на рынке.

Обострение конкурентной борьбы на всех уровнях предопределяет необходимость исследования конкурентной среды предприятий торговли, определения факторов влияния на формирование и повышение их конкурентного статуса. Любой методический подход основывается на количественных и качественных критериях оценки объекта. Использование разработанных методических подходов дает возможность всесторонне оценить уровень конкурентного статуса предприятий торговли путем оптимизации ценовой политики и обеспечить конкурентную позицию на рынке.

Процесс оптимизации ценовой политики предприятий торговли в соответствии с изменением ситуации на рынке должен происходить с использованием не прямых методов ценообразования, которые ориентированы на создание необходимых условий для формирования лояльности потребителей на приобретение продукции. Выбор конкретного метода или группы методов непрямого ценообразования происходит в соответствии с целями оптимизации ценовой политики предприятий торговли и маркетинговых мероприятий в условиях существующей рыночной ситуации.

Таким образом, для оптимизации ценовой политики предприятий торговли целесообразно использовать соответствующий алгоритм, который предусматривает осуществление ценового мониторинга, маркетинговых исследований и идентификации факторов влияния внутренней среды и потребностей потребителей, а также их хозяйственной деятельности, которая может быть предметом дальнейших исследований.

Литература:

1. Дяченко Т.А. Теоретико-методичні принципи оцінки конкурентного середовища і конкурентної позиції підприємства на ринку / Т.А. Дяченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. - № 4. – С. 203-208.
2. Єгоркіна Т.О. Формування мотиваційного механізму на торгових підприємствах / Т.О. Єгоркіна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 176-182.
3. Зламанюк Т.В. Особливості управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства / Т.В. Зламанюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 143-145.
4. Ивановская И.В. Ценовая политика и механизм ценообразования: сущность и формирование / И.В. Ивановская // Потребительская кооперация. – 2011. – № 1. – С. 37-42.
5. Мищенко А.В. Динамические модели управления ценовой политикой в логистических системах / А.В. Мищенко, Е.Е. Карабулина // Логистика и управление цепями поставок. – 2010. – № 4. – С. 76-82.
6. Оберемко В.В. О типизации методических подходов к оценке конкурентоспособности организации / В.В. Оберемко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. - № 1. – С. 319-326.
7. Тарасова Т.Ф. Методический аспект оценки конкурентоспособности организации потребительской кооперации / Т.Ф. Тарасова, В.А. Шлаканева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. - № 3 (43). – С. 77-84.

Паливода Елена Михайловна

к.э.н., доцент,

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР БИЗНЕСА

Статья посвящена исследованию общественно-экономических предпосылок возникновения сетевых форм организации бизнеса. Выделены характеристики рыночной среды, способствующие развитию межорганизационной кооперации в сетевой форме. Проанализированы изменения общественных условий, способствовавшие появлению кооперационных сетей предприятий. Акцентировано внимание на экономическом значении и роли малых и средних предприятий в образовании сетевых структур.

This article investigates the socio-economic premises of network forms of business organization. The market environment characters are emphasized which promote to the development of inter-organizational cooperation in the form of networks. Analyzed changes in social conditions that led to the creation of enterprise cooperation networks. Attention is given to economic values and the role of SMEs in the formation of network structures.

Конец XX века в мировой экономике был отмечен появлением нового феномена, который получил название межорганизационной кооперации или межорганизационной сети. Стоит отметить, что явление кооперации хозяйственных субъектов достаточно исследовано в экономической теории. Однако сегодня вновь возникла необходимость его изучения в связи с новыми тенденциями, сформировавшимися в предпринимательской среде как на мировом, так и на национальном уровнях. Исходя из выше изложенного, задачей нашего исследования было определение отличий современной межорганизационной кооперации от ее предыдущих форм, а также выявление общественно-экономических предпосылок появления сетевого взаимодействия фирм, прежде всего в малом и среднем бизнесе.

Современная межфирменная кооперация, которую в представленной статье мы отождествляем с межфирменной сетью, существенно отличается от традиционных ее форм. Во-первых, она является стратегической и долгосрочной, поскольку в современной конкурентной борьбе преимущества получают те хозяйственные субъекты, которые направляют свои усилия на поиск и установление партнерских взаимосвязей на длительной основе с учетом возможных перспектив развития для всех участников. Стратегическое планирование на основе кооперационных связей партнеров дает возможность использовать синергические эффекты и создавать конкурентные преимущества. Во-вторых, современная межфирменная кооперация достаточно часто возникает между конкурентами, которые соперничая на одном рынке, продуктивно сотрудничают на других. По этому принципу действуют практически все известные международные стратегические альянсы. В-третьих, если раньше кооперация, как правило, развивалась на двусторонней основе, то в современной экономике участниками межфирменной кооперации может быть множество субъектов. В-четвертых, в отличие от интегрированных структур на основе вертикальной кооперации, участники сети сохраняют свою самостоятельность и координируют только определенные направления своей деятельности.

Исследование теории отраслевых рынков показывает, что склонность предприятий к той или иной форме интеграции в значительной степени зависит от неопределенности бизнес среды. Для того, чтобы предприятия стали двигаться в направлении формирования сетевых структур, рыночная среда должна характеризоваться следующими признаками:

- растущим количеством хозяйствующих субъектов;
- незначительной рыночной властью поставщиков и дистрибьюторов;
- коротким жизненным циклом продукции;
- особой ролью обучения, обмена информацией и знаниями;
- значительными затратами на исследования и инновации;
- наличием опыта неформальных отношений с партнерами;
- возможностью установки доверительных отношений на личном уровне.

Указанные характеристики присущи конкурентным рынкам, на которых, как правило, преобладают малые и средние предприятия. Таким образом, побудительные мотивы к сетевой интеграции в среде малого и среднего бизнеса кроются в самой природе рынков, на которых они работают.

Обзор научной литературы посвященной исследованию причин формирования межфирменных сетей показал, что большинство авторов отождествляет их, прежде всего, с преимуществами, которые присущи сетям. «Некоторые преимущества выступают в качестве причин активного образования сетей в современной экономике», - считает, в частности, М. Ю. Шерешева [1]. По ее мнению, все причины формирования сетей могут быть сведены к двум большим группам: те, что фокусируются на потенциале кооперационных связей по созданию стоимости и те, что рассматривают формирование сетей как способ достижения экономии затрат [1]. Сама М. Ю. Шерешева склонна считать, что оба указанных подхода к установлению причин образования межфирменных сетей целесообразно интегрировать в единую парадигму на основе неонституциональной теории.

Р. Г. Пожидаев, среди побудительных причин создания сетей взаимодействия предприятий называет: снижение затрат (экономических, коммуникационных, транзакционных); расширение возможностей в обучении, обмене информацией и знаниями; распределение риска и уменьшение неопределенности; снижение ограниченной рациональности и оппортунизма фирм; использование более совершенных координационных механизмов власти по сравнению с классическим рынком и классической иерархической структурой [2, 3].

Преимущества функционирования, возникающие в межфирменных сетях, безусловно, создают побудительные мотивы к интеграции различных предприятий, однако, они не объясняют, почему межфирменная кооперация в виде сетей стала возможной именно в конце 80-х годов. Возникает вопрос, почему вышеперечисленные преимущества не могли быть реализованы фирмами в предыдущий период? Однако, очевидно и то, что непосредственными побудительными причинами образования сетей, которые мы можем наблюдать на практике, является, прежде всего, те экономические преимущества, которые они обеспечивают.



Рис. 1. Причины появления и распространения межфирменных сетей предприятий

Для более четкого понимания причин появления и распространения сетевых форм взаимодействия целесообразным есть их разграничение на две группы: общественно-исторические и экономические. К первой группе причин необходимо отнести изменения, которые произошли в общественном производстве во второй половине 20-го века, к экономическим – те преимущества хозяйственной деятельности, которые возникают лишь при условии формирования сетевых организационных структур.

На наш взгляд, общественно-историческими причинами широкого распространения

межфирменных сетей были такие фундаментальные изменения, как кризис массового производства, монополизация отдельных рынков и обострение конкуренции на других, глобализация экономических отношений и массовое распространение информационно-коммуникационных технологий (рис. 1).

Вертикальная кооперация, которая достигла расцвета в период с конца XIX в. до середины XX в., обеспечила появление крупных корпораций и их развитие. Она оказалась достаточно эффективной формой взаимодействия в условиях стабильного рынка и медленного изменения технологий. В условиях непрерывного потока сделок между технологически связанными субъектами, риск злоупотреблений рыночной властью увеличивает транзакционные издержки, а потому становится выгодным объединение всех технологических цепей под одним руководством. Образование вертикально интегрированных гигантов требовало больших стартовых капиталовложений, которые компенсировались ростом эффекта от масштабов производства.

Однако, начиная с 80-х годов прошлого века, в экономике развитых стран появились новые тенденции, которые потребовали изменений в отношениях вертикальной интеграции между фирмами. Именно в это время на большинстве товарных рынков природа и границы конкуренции начали быстро трансформироваться под влиянием глобализации бизнеса, непрерывного обновления технологий и изменений в потребительских ожиданиях. Доминирующими тенденциями стали дезинтеграция и конвергенция технологий и видов бизнеса. Массовое производство достигло критической черты, что проявилось в насыщении рынков стандартизированными товарами и появлении у потребителей желания удовлетворения индивидуальных потребностей. Мировой бизнес оказался перед необходимостью быстрой экспансии на новые рынки при одновременном инновационном обновлении своих технологий, направленном на изготовление продукции под индивидуальные запросы. Решить описанную задачу могли узкоспециализированные фирмы, которые имели адаптивные свойства приспособления к изменениям рынка и возможность использования диверсифицированных связей со своими партнерами. Указанным параметрам в наибольшей степени отвечали, прежде всего – малые и средние бизнес-структуры. Крупные вертикально интегрированные гиганты вступили в период своего кризиса. Его основным признаком стала неспособность быстро реагировать на изменения во внешней среде через чрезмерно обременительный управленческий аппарат. Иллюстрацией указанного могут быть слова президента компании Chrysler господин Якокка, который назвал ошибкой образование на основе их корпорации диверсифицированного холдинга, состоявшего из четырех подразделений - Chrysler Motors, Chrysler Aerospace, Chrysler Financial и Chrysler Technologies, где производство автомобилей было лишь частью бизнеса. «Нам не нужно было создавать холдинг. Он сделал нас громоздкими. До этого, если мы сбивались с пути, мы умели быстро сконцентрироваться» [4, с.212]. Именно в этот период, как ответ на необходимость разрешения кризисных явлений, активно начинают внедряться информационные технологии, которые делают технически возможной небывало тесную межорганизационную кооперацию независимых предприятий. Появление информационных технологий создало производительную основу для такой кооперации, поскольку появилась возможность поддержания постоянной прямой и обратной связи между хозяйственными субъектами. Новые информационные технологии обеспечили инновационные подходы к формированию обратных связей с партнерами, которые не ограничены ни географическими, ни национальными границами и представляют собой разветвленную виртуальную сеть, которая открывает доступ пользователям со всего мира к обмену информацией, независимо от местоположения и времени. Использование Интернет-технологий позволило производителям расширить ассортимент и функциональность продукции, а также получить значительный объем информации от большей и географически распыленной аудитории партнеров за более короткое время.

Информационные технологии обеспечили существенную экономию на транзакционных издержках, создали возможность своевременно осуществлять взаиморасчеты с партнерами, а также получать более выгодные цены на сырье, оборудование, комплектующие. Интернет сегодня используется и в проектах совместных

научно-технических разработок, и как испытательная площадка для новых продуктов. Расширились возможности поиска информации о конкурентах, в частности, их ценах и ассортименте, отзывах потребителей, технико-технологических характеристиках продукции, условиях доставки, послепродажном и гарантийном обслуживании и т. д.

Кроме того, информационные технологии коренным образом изменили подходы к формированию конкурентоспособности предприятий, уравнив возможности малых и крупных предприятий, тех, кто давно работает на рынке и тех, кто только начинает свой бизнес. Это обусловлено тем, что расходы на использование таких технологий являются сравнительно небольшими, но при этом обеспечивают глобальное присутствие на всех рынках и быстрый охват новых партнеров и территорий.

В итоге, стоит отметить, что развитие сетевых структур взаимодействия предприятий не является случайным курьезом экономической жизни, а представляет собой закономерный результат системных трансформаций, которые произошли в мировой экономике и сделали возможной реализацию подобного сценария развития и преимуществ, которые ему присущи.

Литература:

1. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций. – М.: НИУ Высшая школа экономики, 2010. – 339 с.
2. Пожидаев Р. Г. Стратегии интеграции: от вертикально интегрированных компаний к межфирменным сетям Вестник ВГУ. Серия : Экономика и управление 2010. – №1 С. 110-119.
3. Пожидаев Р. Г. Стратегическое управление межфирменными сетями: концепции и направления исследований Р. Г. Пожидаев Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление 2012 №1 с. 120-129.
4. Ваконселлос-и-Са Жоржи. Стратегические ходы: 14 наступательных и оборонительных стратегий для достижения конкурентного преимущества / Пер.с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 240с.
5. Уоллес Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / пер. с англ. Малкова И. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с.

Панченко Мария Александровна

к.э.н., доцент,

Одесский национальный политехнический университет

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Рассмотрено формирование системы управления качеством, установление, обеспечение и поддержание необходимого уровня качества продукции при ее разработке, производстве и эксплуатации или потреблении, а также эволюцию концепции системного подхода к управлению. Содержание системы менеджмента качества определяется комбинацией его главных функциональных элементов, а также совокупностью концептуально-методологических принципов и особенностей рыночных (товарно-денежных) отношений.

Forming control the system by quality, establishment, providing and maintenance of necessary level of quality products is considered at its development, production and exploitation or consumption, and also evolution of conception to approach the systems to the management. The table of contents the system management of quality is determined combination of his functional staples, and also aggregate of conceptually-methodological principles and features of market (commodity-money) relations.

Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы научно-технического прогресса, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. Рост качества продукции – характерная тенденция работы ведущих фирм мира.

Повышать эффективность производства — это значит наращивать выпуск продукции за счет лучшего использования производственных мощностей на действующих предприятиях, улучшать качество изделий, повышать производительность труда, используя для этого все резервы производства.

Улучшение качества продукции включает многие факторы: организацию труда, добротность сырья и материалов, уровень технологии, материальное стимулирование и

другие. Только всесторонний учет в практической деятельности всех этих факторов приведет к успешному решению задачи повышения качества продукции.

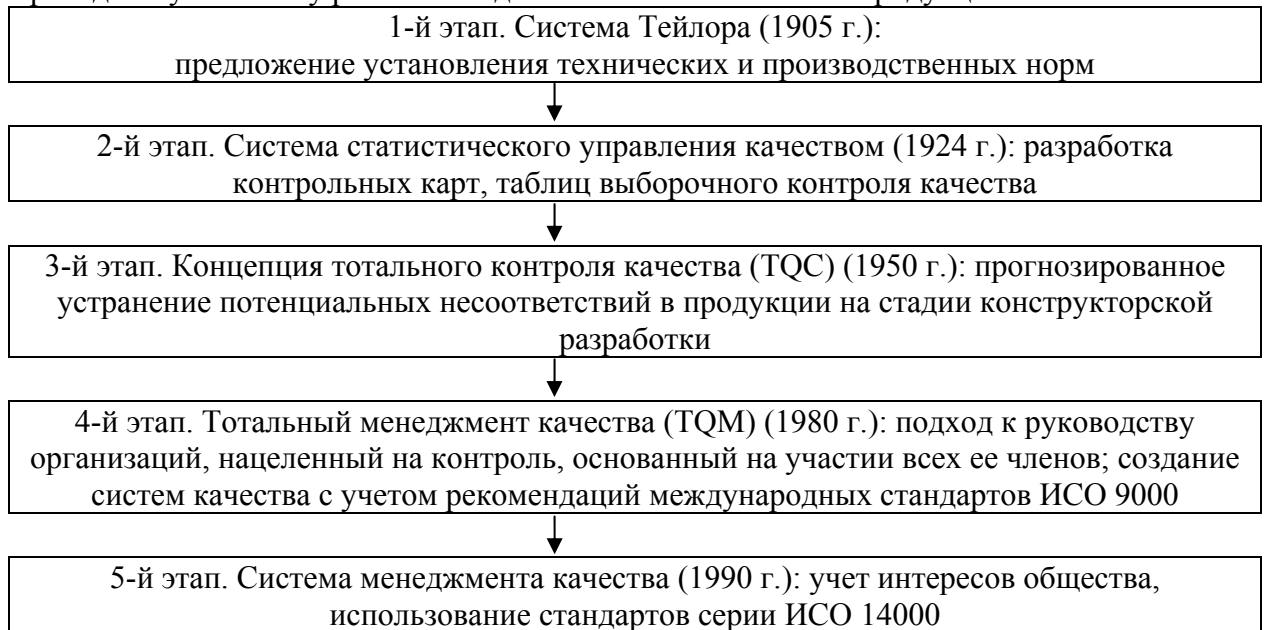


Рис. 1. Эволюция концепции системного подхода к управлению

Процесс развития систем управления качеством раскрывается в его динамике. Обратимся к многолетнему опыту использования системного подхода к управлению качеством продукции, который пережил к настоящему времени длительную эволюцию и имеет более чем столетнюю историю. Каждый новый этап эволюции специфичен, и тем не менее всегда наблюдается преемственность ранее действовавших методов (рис. 1).

Первый этап соответствует начальным задачам системного подхода к управлению, когда появилась пионерная система – система Тейлора (1905 г.). Говоря о ее содержании, отметим, что организационно она предполагала установление технических и производственных норм специалистами и инженерами, а рабочие лишь обязаны были их выполнять.

Взаимоотношения с поставщиками и потребителями строились на основе требований, установленных в технических условиях (ТУ), выполнение которых проверялось при приемочном контроле (входном и выходном) [1].

Второй этап является следствием развития первого: произошло развитие механизма управления качеством каждого конкретного изделия. Вторым этапом – это результат осуществления производственных процессов, когда были заложены основы статистического управления качеством. Это были разработки контрольных карт, выполненные В. Шухартом, первые понятия и таблицы выборочного контроля качества, разработанные Г. Доджем и Г. Роумингом, ставшие началом статистических методов управления качеством. В целом акцент с инспекции и выявления дефектов был перенесен на их предупреждение путем определения причин дефектов и их устранения на основе изучения процессов и управления ими.

Значительные наработки можно отметить и у отечественных предприятий. В их деятельности в области качества прослеживается четко выраженный системный подход к разработке и применению методов управления качеством. Реализация системного подхода к организации работ по улучшению качества продукции в отечественной практике осуществлялась последовательно. Опыт КАНАРСПИ и НОРМ и сейчас используется для решения сложных проблем создания новой техники и повышения ее надежности, в частности ресурса [2, с. 57].

Четвертый этап развития системы управления качеством связан с 1980-ми гг. и характеризуется переходом от тотального контроля качеством к тотальному менеджменту качества (TQM). Эволюция концепции TQM сформировала следующие основные принципы своей идеи: вся деятельность предприятия ориентирована только на удовлетворение требований потребителя, непрерывное совершенствование всех сфер

деятельности предприятия в области качества, участие каждого работника предприятия в решении проблем качества, упор на предупреждение несоответствий, качество конечного объекта – следствие достижение качества на всех предшествующих этапах.

На взаимоотношения поставщиков и потребителей оказывает сильное влияние сертификация систем качества на соответствие стандартам ИСО 9000. Главная целевая установка систем качества, построенных на основе стандартов ИСО серии 9000, - обеспечение качества продукции, требуемого заказчиком, и предоставление ему доказательств способности предприятия сделать это.

Структура семейства стандартов ИСО 9000 в версии 2000 г. претерпела значительные изменения по сравнению с версией 1994 г. Вместо двух десятков стандартов стало всего пять [3].

Безусловно, в новом семействе ИСО ключевую роль играют стандарты ИСО 9001 и ИСО 9004, полностью гармонизированные по структуре и содержанию.

Подводя итог изложенному, необходимо указать, что развитие комплексной системы управления качеством продукции дало начало движению навстречу друг другу общего менеджмента и менеджмента качества. Это движение объективно и исторически совпало с развитием системы внутрифирменного менеджмента. Решение проблем качества стали осуществлять с учетом системного подхода на основе интеграции и координации всех видов деятельности предприятия.

Системный методологический подход основан на признании качества как имманентного рыночной среде императива функционирования разноуровневых экономических систем.

Очевидно, что менеджмент качества – это только одна из сторон управления предприятием, которому необходим не просто набор решений и инструментов управления, а в конечном итоге – достижение поставленных стратегических и тактических целей. Поэтому менеджмент качества, рассматриваемый как система, должен объединить в единую цепочку как концептуальные подходы к обоснованию решений, так и процедуры их осуществления вплоть до разработки и использования стратегии предприятия по качеству.

В настоящее время содержание системы менеджмента качества определяется комбинацией его главных функциональных элементов, а также совокупностью концептуально-методологических принципов и особенностей рыночных (товарно-денежных) отношений. Это означает, что данная система должна решать задачи повышения качества с учетом рыночной научной парадигмы и обновленных условий развития общества.

Для проведения эффективной политики, направленной на улучшение качественных параметров выпускаемой продукции предприятию необходима выработка системного подхода, ориентированного на ситуацию на рынке.

В связи с тем, что методологическая специфика системного подхода определяется ориентацией исследования на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих ее механизмов, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину, системный подход имеет место в решениях различных вопросов, связанных с исследованием концепции качества, подходами к обеспечению оптимальности и эффективности принимаемых решений в области качества продукции, процессов, систем и деятельности пищевого предприятия.

С учетом принципов системного подхода комплекс работ по повышению качества на пищевом предприятии представляет собой систему, которая включает совокупность взаимосвязанных процессов исследовательского, технологического, производственного, материально-технического, организационно-планового, экономического и социально-психологического характера, направленных на создание продукции заданного потребительского уровня с оптимальными затратами.

Данная система обеспечивает непрерывное протекание основного процесса создания продукции во взаимной связи и обусловленности, а также предполагает учет всех аспектов производственной деятельности (технических, экономических, организационных и социальных).

Литература:

1. Ребрин, Ю. И. Управление качеством: учеб. пособие для вузов. – Таганрог: изд-во ТРТУ, 2004. – 174 с.
2. Свиткин, М. З., Мацуга, В. Д., Рахлин, К. М. Менеджмент качества и обеспечение качества продукции на основе международных стандартов ИСО. – СПб. : [б.и.], 1999. – 401 с.
3. Ильенкова С. Д. Управление качеством: учебник. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 256 с.

Парасоцкая Наталья Николаевна

к.э.н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

**ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАМЕНЫ ТОВАРОВ
ПОКУПАТЕЛЮ**

Рассмотрены особенности бухгалтерского учета и налогообложения замены товара покупателю, описаны действия продавца и покупателя в случае возникновения ситуации, при которой нужно заменить товар. Определено оформление документов при операциях, связанных с заменой товара покупателем. Отдельно рассмотрен порядок замены товаров в розничной и оптовой торговле. Дан анализ основным бухгалтерским проводкам, составленным по операциям замены товара покупателю.

This lecture describes the features of accounting and taxation replacement goods to the buyer, the steps of the seller and the buyer in the event of a situation where you need to replace items. Defined paperwork in operations associated with the replacement product for the buyer. Considered separately order replacement goods at retail and wholesale trade. The analysis of basic accounting entries compiled Operations replacement to the buyer.

Основные положения, регулирующие поведение покупателя и продавца, прописаны в Законе «О защите прав потребителей». Статья 21 настоящего закона говорит о том, что «в случае обнаружения потребителем недостатков товара и предъявлении требования о его замене продавец обязан заменить такой товар в течение семи дней со дня предъявления указанного требования потребителем, а при необходимости дополнительной проверки качества такого товара продавцом – в течение двадцати дней со дня предъявления указанного требования. Товар ненадлежащего качества должен быть заменен на новый товар, то есть на товар, который не был в употреблении»[3, с. 18].

Движение товара от продавца к потребителю должно быть осуществлено на основании договора купли-продажи. В пункте 1 статьи 454 Гражданского Кодекса Российской Федерации прописано, что по договору купли-продажи продавец обязан передать товар в собственность потребителю, а потребитель обязан принять данный товар и оплатить определенную денежную сумму за него и дополнительные услуги (доставка и др.).

Также стоит заметить, что в статье 484 Гражданского Кодекса Российской Федерации определено, что потребитель обязуется принять переданный ему товар, за исключением случаев, когда он имеет право требовать замены данного товара или вовсе отказаться от исполнения своих обязанностей по договору купли-продажи.

В главе 30 «Купля-продажа» Гражданского Кодекса РФ перечислены случаи, в которых потребитель имеет право отказаться от товара, который передан ему на основании договора купли-продажи от продавца. Это следующие случаи:

- когда продавец не передает или отказывается передать покупателю документы и принадлежности, которые относятся к данному товару, которые продавец обязан предоставить в соответствии с законом, договором купли-продажи, а также другими соответствующими законами и правовыми актами [1, с.48];
- если продавец передал покупателю меньшее количество товара, чем было определено в договоре, он тем самым нарушает условия договора и потребитель имеет права потребовать передачи недостающего количества товара или вовсе отказаться от переданного ему продавцом товара [1, с.52];
- если при передаче товара продавец не выполнил свои обязательства по ассортименту товара, который установлен в договоре купли-продажи, покупатель имеет право отказаться от товара и не принимать его [1, с.50];

- при существенном нарушении требований к качеству товаров, которые входят в комплект, потребитель имеет право либо отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата денежной суммы, которую он заплатил за товар, либо потребовать замены товара ненадлежащего качества на товар, который соответствует договору купли-продажи [1, с.54];

- когда продавец передает покупателю некомплектный товар, если он в установленные сроки не выполнит [1] соответствующие требования по доукомплектованию товара, потребитель имеет право либо потребовать замены данного некомплектного товара на комплектный, либо вовсе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать от продавца, чтобы тот вернул ему уплаченную за товар денежную сумму;

- когда товар, который подлежит затариванию передается покупателю без тары либо в ненадлежащей таре, потребитель, в свою очередь, имеет право требования затаривания переданного товара либо замены ненадлежащей тары. Также потребитель может отказаться от исполнения договора, сославшись на то, что продавец передал товар ненадлежащего качества [1, с.56].

Возврат товаров по иным причинам, которые не относятся к ряду перечисленных в Гражданском Кодексе РФ, расценивают как обычную реализацию.

При замене товаров, в первую очередь, необходимо четко сформулировать ее причину. Возможны два варианта:

1. Товар подлежит замене или возврату по причине того, что не соответствует договору купли-продажи, то есть товар является некачественным.
2. Товар является качественным и заменяется по иным причинам, не зависящим от поставщика.

После установления причины замены или возврата товара, потребитель должен произвести необходимый анализ договора купли-продажи и документов, которые определяют основные показатели и характеристику товара, после чего потребитель должен составить акт осмотра товара и сообщить продавцу о своем решении замены или возврата товара, результатом которого может быть:

- расторжение договора сторонами;
- признание договора неисполненным;
- признание договора исполненным, но требующим совершения определенных действий от продавца по замене товара;
- признание договора исполненным в надлежащем виде, но требующим исполнения обязанностей по гарантийному ремонту.

Существует несколько оснований, по которым покупатель имеет право на замену товара или его возврат. Данные основания предусмотрены Гражданским законодательством. К ним можно отнести случаи, когда товар не соответствует количеству, качеству, ассортименту, комплекту, а также упаковке. Все параметры должны быть прописаны в договоре купли-продажи и не должны быть нарушены, в противном случае и возникают обстоятельства, при которых приходится заменять или возвращать товар.

Наименование и количество товара, а именно их определение является важной составной частью договора купли-продажи. Договор может считаться незаключенным в случае, если в нем не прописано количество товара.

В статье 466 Гражданского Кодекса РФ говорится о том, что при недоставке товара потребитель имеет полное право потребовать недостающее количество, а в случае невыполнения данного требования продавцом, совсем отказаться от исполнения договора купли-продажи. Также возникают ситуации, в которых потребителю передают большее количество товара, чем прописано в договоре купли-продажи, в данном случае, потребитель обязан принять количество товара, прописанное в договоре, а об излишках сообщить продавцу, который, в свою очередь, должен ими распорядиться. Если продавец этого не сделает, потребитель имеет право принять товар или потребовать, чтобы его избавили от лишних товаров.

Ассортимент товара и установление его в договоре купли-продажи является обязательным для исполнения также как и передача товара надлежащего качества. Передача товаров в ассортименте, который отличается от ассортимента, прописанного в договоре, дает право потребителю требовать расторжения договора и возмещения убытков [1, с.68]. А в случае, когда ассортимент частично не соответствует прописанному в договоре, покупатель имеет право:

- отказа от всех товаров;
- отказа от товаров частично;
- требования замены товаров;
- принятия всех товаров;
- требовать уменьшения цены.

Если потребитель вовремя не известил продавца об отказе от товара, то продавец имеет право считать, что потребитель принял данный товар.

Замена некачественного товара и предъявление претензий продавцу в бухгалтерском учете отражается по Кредиту счета 41 «Товары» в корреспонденции со счетов 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (субсчет 76-2 «Расчеты по претензиям»).

При возврате товара ненадлежащего качества, который, например, не соответствует ассортименту и комплекту, покупатель должен выписать в двух экземплярах накладную № ТОРГ-12 и сделать в ней пометку «Возврат». В данном случае счет-фактуру выставлять не нужно, по причине того, что не произошло перехода прав собственности на товар от покупателя к продавцу. Но важно отметить, что для этого должны быть оформлены документы, которые подтверждают факт возврата товара, который не соответствует требованиям, установленным в договоре купли-продажи. Данным документом является «Акт о возврате некачественного товара», который может быть оформлен в произвольной форме должен быть подписан либо в двухстороннем, либо в одностороннем порядке. Поставщику предъявляется претензия, в которой должно быть указано, что по причине несоответствия качества товара договору покупатель отказывается принять товар, тем самым расторгая договор купли-продажи и соглашение о поставке.

Вернуть нереализованный доброкачественный товар возможно, как правило, с согласия поставщика, и оформляется данная операция отдельным договором. В таком случае поставщик не будет нарушать условий договора поставки. В статье 454 Гражданского Кодекса Российской Федерации прописано, что если товар соответствует требованиям качества, которые указаны в договоре, его возврат поставщику стоит рассматривать как реализацию по договору купли-продажи. Соответственно, возврат доброкачественной продукции признается реализацией для целей налогообложения. На операции возврата товара такого рода распространены общие правила учета доходов и расходов, которые прописаны в главе 25 Налогового Кодекса Российской Федерации.

В случае, когда поставщику возвращается оприходованный и оплаченный доброкачественный товар, который отражен через счета продаж, предприятием торговли составляется счет-фактура в общеустановленном порядке в качестве продавца данного товара, с обязательным отражением в книге продаж всех реквизитов данного счета-фактуры. Организация должна начислить НДС, подлежащий к уплате в бюджет, при отражении продажи товара по правилам бухгалтерского учета в соответствии с главой 21 Налогового Кодекса Российской Федерации.

Проведение данной операции в бухгалтерском учете оформляется следующей проводкой:

Дт 90 «Продажи» (субсчет 90-3 «НДС»)

Кт 68 «Расчеты с бюджетом»

В данной проводке налог на добавленную стоимость у поставщика предъявлен к вычету в обычном режиме.

Когда возникает ситуация, при которой необходимо осуществить операции по возврату товара, в случае исполнения условий договора купли-продажи ненадлежащим образом стороны договора подлежат возвращению в исходное положение; и, соответственно, недействительным считается договор купли-продажи, а переход

права собственности на товар считается неосуществившимся. Для того чтобы правильно отразить в бухгалтерском учете операции по возврату товара от покупателя к поставщику, бухгалтер обязан иметь в наличие документы, которые могут подтвердить причину возврата. Примерами таких документов могут выступать претензия покупателя, которая должна быть составлена оным в произвольном виде, а также накладная, которая должна быть выписана покупателем.

Данные операции осуществляются следующими бухгалтерскими проводками в бухгалтерском учете:

1. Сторно на сумму стоимости возвращенного товара
Дт 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»
Кт 90/1 «Выручка»
2. Сторно на сумму НДС, начисленного раньше
Дт 90/3 «НДС»
Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам»
3. Сторно на сумму учетной стоимости возвращенного товара
Дт 90/2 «Себестоимость продаж»
Кт 41 «Товары»

На основании пункта 5 статьи 171 Налогового Кодекса Российской Федерации налог на добавленную стоимость подлежит вычету в случае, если он уплачен в бюджет поставщиком. Когда товар оплачен предварительно покупателем на сумму денежных средств, возвращаемых ему, в организации поставщика составляется данная бухгалтерская проводка:

1. На сумму денежных средств, которые перечислены покупателем в счет оплаты товаров предварительно
Дт 62 Кт 51 «Расчетные счета»

Возврат товара покупателем в розничной торговле

Потребитель имеет возможность вернуть продавцу товар, который по тем или иным причинам разонравился ему или товар ненадлежащего качества, а также право требования возврата уплаченной за товар денежной суммы. Данные права регламентируются в Законе «О защите прав потребителей» статьями 19 и 25.

Потребитель имеет право на обмен непродовольственного товара надлежащего качества в течение четырнадцати дней, не считая дня покупки, если иные сроки не прописаны в договоре купли-продажи. Сроки возврата товара ненадлежащего качества регламентируются тем же Законом «О защите прав потребителей» и статьей 477 Гражданского Кодекса Российской Федерации и зависят от наличия гарантии на товар. Товар, имеющий гарантийный срок или срок годности должен быть возвращен не позднее истечения данных сроков.

Также важно отметить, что требования, которые связаны с недостатками товара, могут быть предъявлены не позднее сроков, установленных статьей 477 ГК РФ.

Требования покупателя по поводу замены товара рассматриваются только в случае, если установлено, что покупатель приобрел товар именно у данного продавца. Доказательствами этого факта могут служить кассовый или товарный чеки, а в отношении товаров, имеющих гарантийные сроки, - технический паспорт или другой документ, способные его заменить.

Возврат товаров ненадлежащего качества может быть осуществлен и без наличия подтверждающих документов, но это не снимает обязанности с покупателя доказать, что именно у данного продавца он приобрел недоброкачественный товар. В данной ситуации могут быть использованы показания свидетелей, подтверждающие факт покупки, а также сведения контрольной ленты кассового аппарата, которая должна быть сохранена в течение сроков, которые установлены для хранения первичных документов, но не менее пяти лет.

Литература:

1. Гражданской Кодекс Российской Федерации/ Civil Code of the Russian Federation (действующая редакция от 14.12.2013) – www.consultant.ru
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации/ Tax Code of the Russian Federation – www.consultant.ru

3. Закон №2300-1 «О защите прав потребителей»/ Law № 2300-1 «On Protection of Consumers' Rights» - www.consultant.ru
4. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов/Под ред. проф. Ю.А.Бабаева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012, - 476с. / Accounting: Textbook for Universities / Ed. Prof. Yu.A.Babaeva. - Moscow: UNITY-DANA, 2012 - 476s.
5. Бухгалтерский учет. Экспресс-курс: учебное пособие / М.С. Кувшинов, - М.: КНОРУС, 2013. – 296 с. / Accounting. Express Course: Textbook / MS Pitchers - M. KNORUS 2013. – 296 s.

Парубец Елена Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Национальный авиационный университет, г. Киев, Украина

МОНИТОРИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ВХОЖДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ТРАНСПОРТНОЕ ПРОСТРАНСТВО

В статье проведено мониторинговое исследование проблем, возникающих на пути интеграции украинских транспортных предприятий в европейское транспортное пространство. На основе анализа рейтинговых оценок развития инфраструктуры, обеспечения безопасности перевозок выявлены узкие места в работе транспортной отрасли Украины и предложены пути их устранения.

Monitoring study of problems arising on the way of integration of the Ukrainian transport companies in the European transport space in the article conducted. Bottlenecks in the transport sector in Ukraine based on analysis of ratings of infrastructure development, security, transport are identified and propose ways them elimination

Вопросы интеграции транспортных предприятий Украины и стран Евросоюза набирают особой актуальности в условиях современных тенденций развития общественно-экономических процессов. Ассоциированное членство в ЕС предусматривает получение дополнительных возможностей внедрения европейских норм и стандартов не только в социальной и экономической сферах, но и в первую очередь в транспортной. Увеличение объема торговых, туристических украино-европейских потоков невозможно достичь без повышения качества транспортного обслуживания грузо - и пассажиропотоков, развития объектов национальной транспортной инфраструктуры.

Вхождение транспортных предприятий в единое Европейское транспортное пространство ограничивается множеством эндогенных и экзогенных факторов, которые создают административные, институциональные, таможенные, налоговые и другие барьеры на пути их эффективного интеграционного взаимодействия.

Путь реформирования предприятий разных видов транспорта, транспортной инфраструктуры, законодательного регулирования транспортной деятельности прошли практически все страны – члены ЕС. Особенно сложно его реализация проходила в постсоциалистических государствах. Подтверждением этого является опубликованный Еврокомиссией рейтинг по состоянию транспорта стран – членов ЕС, согласно которому Болгария и Польша имеют самый плохой транспорт, а лидирующие позиции занимают Голландия и Германия, после них следуют Швеция, Великобритания и Дания [1].

Это при том, что с момента вступления в Евросоюз Польша 1 мая 2004 г. и Болгария 1 января 2007 г. получили значительный объем средств из бюджета ЕС, структурных фондов на модернизацию транспортной инфраструктуры и обновление парка транспортных средств.

Объем такой помощи выделяется из ЕС и Украине. Например, для поддержки внедрения транспортной стратегии Украины, реализация которой предусмотрена до 2020 г., ЕС выделяет 65 млн евро, на сегодняшний день из этой суммы получено 26,5 млн евро. Основными направлениями использования средств программы секторальной бюджетной поддержки предусмотрено – адаптация национального транспортного законодательства к законодательству ЕС, развитие транспортной инфраструктуры, проведение институциональных реформ, повышение сферы безопасности транспорта [2].

Пакет кредитной поддержки планирует предоставить Украине и Европейский инвестиционный банк. Кредитные средства в сумме 200 млн евро будут выделены на

модернизацию сети трансъевропейских дорог и 41 млн евро на управление авиационным транспортом.

Несмотря на существенную финансовую, техническую, институциональную, консультационную поддержку, предоставляемую ЕС, предприятия транспорта Украины без проведения реформ не смогут быстро и эффективно интегрироваться в единое европейское транспортное пространство.

Транспортно-географические особенности, различия в структуре экономики, объемах финансовой поддержки обуславливают разрыв в конкурентоспособности национальных и европейских транспортных предприятий.

В связи с этим проведем мониторинг исследования рейтинговых оценок вышеуказанных предприятий транспорта, проведенных известными международными правительственными и неправительственными организациями, на основе которых определим перспективы их интеграционного взаимодействия.

Согласно рейтингу глобальной конкурентоспособности, представленному Всемирным экономическим форумом [3; 4], произошло ухудшение показателей качества инфраструктуры в Украине (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинговая оценка качества инфраструктуры Украины

Транспортная инфраструктура по видам транспорта	Период			
	2012-2013 гг.		2013-2014 гг.	
	Балл	Место	Балл	Место
Авиационный транспорт	4,3	85	3,8	105
Автомобильные дороги	4,5	24	4,5	25
Железнодорожный транспорт	2,3	137	2,1	144
Водный транспорт	4,0	75	3,7	94
Суммарный рейтинг	4,6	56	4,4	70

Как видно из данных, приведенных в таблице 1, по качеству авиационной инфраструктуры Украина с 85 места в 2012 г. переместилась на 105 место в 2013 г. При этом в первую двадцатку стран рейтинга среди стран – членов ЕС вошли Нидерланды – 4, Германия – 8, Норвегия – 9, Франция – 10, Испания – 12, Бельгия – 16 место.

По качеству автодорог Украина заняла 144 место в рейтинге, опередив среди стран Евросоюза только Румынию, которой принадлежит 145 место. В топ двадцатке стран в данном рейтинге Португалия занимает 3, Австрия – 4, Финляндия – 9, Германия – 11, Испания – 13, Люксембург – 16, Швеция – 20 место.

По показателям качества развития железнодорожной инфраструктуры среди 148 стран в первую двадцатку попали такие страны ЕС, как Франция – 4, Испания – 5, Финляндия – 6, Германия – 7, Нидерланды – 11, Австрия – 12, Люксембург – 13, Великобритания – 14, Бельгия – 15 место. При этом Украина, заняв 25 место, опередила Португалию и Италию, которые находятся на 26 и 29 местах соответственно.

Ухудшение качества инфраструктуры произошло и на водном транспорте, переместив Украину с 75 на 94 позицию в 2013 г. Относительно стран ЕС, первые позиции рейтинга заняли Нидерланды – 1, Финляндия – 5, Бельгия – 7, Германия – 9, Швеция – 10, Испания – 12, Дания – 14, Англия – 15, Эстония – 17 место.

Существенно отличается и уровень качества транспортно-логистического обслуживания потребителей транспортных услуг. Согласно индексу эффективности логистики, определенному Мировым банком, в 2014 г. первое место из 160 стран мира по уровню развития и эффективности логистической системы занимает Германия, второе принадлежит Нидерландам и на третьем месте находится Бельгия. Украина в данном списке занимает 61 место, при этом из шести показателей, составляющих индекс, наиболее высоким является своевременность поставок грузов (3,51), а низким – качество торговой и транспортной инфраструктуры (2,65) [5].

В подготовленном Всемирной организацией здравоохранения Докладе о состоянии безопасности дорожного движения в мире 2013 говорится о том, что к 2030 г. дорожно-транспортные происшествия могут стать пятой причиной смертности, если не будут приняты и реализованы стратегии по их снижению. В рамках провозглашенного

Десятилетия действий по обеспечению безопасности дорожного движения, рассчитанного на период 2011-2020 гг., странами – членами ЕС планируется вдвое уменьшить число погибших на дорогах. Серьезность этих планов подтверждают данные статистики Еврокомиссии, согласно которым за 2013 г. число погибших в дорожно-транспортных происшествиях на дорогах Евросоюза снизилось на 8 %. При этом существует большой разброс по количеству погибших в ДТП на 1 млн жителей. В среднем по Евросоюзу данный показатель составляет 52 человека. По результатам прошедшего года самый низкий показатель смерти на дорогах в расчете на 1 млн жителей имеет Швеция – 28 чел., за ней идет Англия и Дания 29 и 32 чел. Самые высокие показатели имеют Румыния – 92 чел., Польша и Люксембург – 87 чел. [6].

Согласно статистике за 2013 г. в Украине произошло 191005 ДТП, что на 2,8 % меньше в сравнении с 2012 г. Количество погибших составило 4842 чел., что в пересчете на 1 млн жителей составляет 113 чел., то есть в несколько раз превышает соответствующие показатели стран ЕС [7].

Отставание в работе национальных транспортных предприятий от западноевропейских стандартов обуславливается, в основном, высоким износом транспортных средств, недостаточным уровнем финансирования развития транспорта и объектов транспортной инфраструктуры из средств государственного и местных бюджетов; низкой инвестиционной привлекательностью транспортных предприятий; наличием большого количества льготных категорий граждан и задолженности за льготные перевозки пассажиров; недобросовестной конкуренцией между предприятиями в разрезе одного или нескольких видов транспорта, замедлением с проведением институциональных и инновационных реформ на транспорте.

Исходя из этого, первоочередными направлениями реформирования деятельности национальных предприятий транспорта, учитывая накопленный опыт стран – членов ЕС в этом вопросе, должны стать реформы законодательной базы, структуры управления разных видов транспорта; развитие сетевого взаимодействия предприятий транспорта, при котором конкуренты становятся партнерами; внедрение технических, технологических, логистических, информационных, маркетинговых инноваций; пересмотр существующих механизмов ценообразования и субсидирования на транспорте, что повысит уровень качества транспортного обслуживания потребителей.

Литература:

1. Названы страны ЕС с наихудшим транспортом [Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://delo.ua/world/nazvany-strany-s-naihudshim-transportom-v-es-234177/>
2. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/transport>
3. The Global Competitiveness Report 2013—2014 [Электронный ресурс] . – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
4. The Global Competitiveness Report 2012—2013 [Электронный ресурс] . – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
5. Logistics Performance Index — LPI 2014 [Электронный ресурс] / The World Bank . – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/>
5. Доклад о состоянии безопасности дорожного движения в мире 2013 [Электронный ресурс] / Всемирная организация здравоохранения . – Режим доступа: http://www.un.org/ru/publications/pdfs/road_safety_report_2013_rus.pdf
6. Аварійність на автошляхах України [Електронний ресурс] / Центр безпеки дорожнього руху та автоматизованих систем департаменту ДАІ МВС України. – Режим доступу: http://www.sai.gov.ua/uploads/filemanager/file/dtp_2013.pdf

Петрух Оксана Андреевна

аспирант,

Львовский национальный университет им. Ивана Франко, г. Львов, Украина

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Рассмотрены правовые основы регулирования деятельности в отрасли здравоохранения Украины. Описана структура, главные субъекты отрасли, их основные функции и объект, на который направлена деятельность органов здравоохранения. Подробно очерчены основные задачи и функции центрального органа исполнительной власти в этой области - Министерства здравоохранения Украины. Рассмотрены условия деятельности учреждений здравоохранения и порядок их подчинения. В статье обозначены направления дальнейшего развития отрасли здравоохранения.

In the article legal basis for regulating the activities of health care Ukraine is considered. The structure of this field, the main stakeholders in the industry, their main functions and object on which are directed the activities of the health sector are described. Are described in details the main tasks and functions of the central executive authority in this area - the Ministry of Health of Ukraine. The conditions of health care and the order of their submission are considered. The article outlines directions for further development of the health sector.

По состоянию на сегодняшний день, здравоохранение в мире рассматривается как система государственных и общественных мер правового, социально-экономического, научного, культурно-образовательного, организационно-технического, санитарно-гигиенического и медицинского характера, направленных на сохранение и укрепление здоровья, продление активной жизни людей. Здоровье каждого человека является неотъемлемой составляющей человеческого благополучия, а здоровье населения в целом – залог успешного развития общества, экономического роста, социальной защищенности и политической стабильности [4]. Эти фундаментальные понятия зафиксированы в статье 3 Конституции Украины 1996 года, где сказано, что человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство, неприкосновенность и безопасность признаются в Украине наивысшей социальной ценностью.

Согласно утвержденному Указом Президента Украины от 13.04.2011 г. № 467/2011 «Положению о Министерстве здравоохранения Украины»: Министерство здравоохранения Украины является центральным органом исполнительной власти, деятельность которого направляется и координируется Кабинетом Министров Украины [3].

19 ноября 1992 года Верховной Радой Украины был принят Закон Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении», который как главный документ регулирует деятельность отрасли здравоохранения в Украине.

Согласно статье 12 этого закона охрана здоровья граждан это одно из приоритетных направлений государственной деятельности. Государство формирует политику здравоохранения в Украине и обеспечивает ее реализацию [1]. Финансирование здравоохранения должно осуществляться из государственного бюджета Украины и местных бюджетов, фондов медицинского страхования, благотворительных фондов и любых других источников, не запрещенных законодательством.

Главными субъектами здравоохранения Украины являются Верховная Рада Украины, Президент Украины, Кабинет Министров Украины, Министерство здравоохранения Украины, Министерство здравоохранения Автономной Республики Крым, Государственная санитарно-эпидемиологическая служба, Государственная служба Украины по лекарственным средствам, Государственная служба Украины по контролю за наркотиками и Государственная служба Украины по вопросам противодействия ВИЧ-инфекции / СПИДу и другим социально опасным заболеваниям, местные органы исполнительной власти и органы местного самоуправления.

Согласно ст. 102 Конституции Украины, Президент Украины является главой государства и выступает гарантом права граждан на охрану здоровья, обеспечивает выполнение законодательства в области здравоохранения через систему органов исполнительной власти, реализует государственную политику в этой области и

осуществляет другие полномочия, предусмотренные Конституцией Украины. Президент Украины несет личную ответственность за реализацию государственной политики в целом, и, в частности, в сфере здравоохранения [4].

Верховная Рада Украины принимает законы о здравоохранении (ст. 85 Конституции Украины). Верховная Рада утверждает Государственный бюджет Украины, который выделяется на здравоохранение, и вносит изменения в него. В Верховной Раде действует профильный Комитет по вопросам здравоохранения, созданный в 2006 году, который формирует соответствующие проекты принципов государственной политики в сфере здравоохранения и рассматривает концепции реформирования системы здравоохранения.

Реализация политики в этой сфере возложена на органы исполнительной власти. Основным субъектом в системе органов исполнительной власти, который регулирует деятельность в сфере здравоохранения в Украине, является Кабинет Министров Украины. Согласно ч. 4 ст. 14 «Основ законодательства Украины о здравоохранении», Кабинет Министров Украины организует разработку и осуществление государственных целевых программ, создает экономические, правовые и организационные механизмы, стимулирующие эффективную деятельность в сфере здравоохранения, обеспечивает развитие сети учреждений здравоохранения, заключает межправительственные соглашения и координирует международное сотрудничество по вопросам здравоохранения.

Министерство здравоохранения Украины, как ведущий орган в системе центральных органов исполнительной власти в сфере здравоохранения, деятельность свою направляет и координирует благодаря Кабинету Министров Украины. 13 апреля 2011 года указом Президента было утверждено положение о Министерстве здравоохранения Украины.

Министерство здравоохранения Украины в соответствии с возложенными на него заданиями исполняет следующие функции:

- 1) определяет приоритетные направления развития сферы здравоохранения.
- 2) обобщает практику применения законодательства по вопросам, относящимся к компетенции Минздрава Украины, разрабатывает предложения по совершенствованию законодательных актов, актов Президента Украины, Кабинета Министров Украины и в установленном порядке вносит их на рассмотрение Президенту Украины и Кабинету Министров Украины.
- 3) принимает в соответствии с законодательством участие в подготовке проектов международных договоров Украины, готовит их заключения и денонсацию, заключает международные соглашения, обеспечивает выполнение обязательств Украины по международным договорам по вопросам, которые относятся к компетенции Минздрава Украины.
- 4) обеспечивает нормами правовое регулирование в сфере здравоохранения, санитарно-эпидемиологического благополучия населения, противодействия ВИЧ-инфекции / СПИДу и другим, социально опасным заболеваниям, создания, производства, контроля качества и реализации лекарственных средств, медицинских иммунобиологических препаратов и медицинских изделий.
- 5) информирует и дает разъяснения касательно осуществления государственной политики в сферах здравоохранения и благополучия населения.
- 6) в сфере здравоохранения: обеспечивает в пределах своей компетенции соблюдение учреждениями здравоохранения, предприятиями, учреждениями и организациями прав граждан на охрану здоровья.
- 7) готовит предложения касательно определения приоритетных направлений развития здравоохранения.
- 8) разрабатывает и организывает выполнение государственных комплексных и целевых программ здравоохранения.
- 9) утверждает критерии и стандарты государственной аккредитации учреждений здравоохранения, клинические протоколы оказания медицинской помощи, проводит государственную аккредитацию государственных и коммунальных учреждений

здравоохранения для применения трансплантации и деятельности, связанной с ней, государственной аккредитации учреждений здравоохранения всех форм собственности.

10) разрабатывает уставы высших медицинских (фармацевтических) учебных заведений, а также осуществляет контроль качества медицинской помощи, сотрудничает с Национальной академией наук Украины.

Управлением деятельности в области здравоохранения на местах занимаются соответствующие департаменты в областных и городских государственных администрациях.

Учреждения здравоохранения в Украине делятся по типу собственности на государственные, коммунальные, ведомственные и частные.

- Государственные учреждения здравоохранения основываются исходя из распоряжений центральных органов исполнительной власти, находятся в государственной собственности и финансируются из государственного бюджета.
- Коммунальные учреждения здравоохранения основываются исходя из распоряжений органов местного самоуправления, находятся в собственности территориальных общин и финансируются из местного бюджета.
- Ведомственные учреждения здравоохранения создаются при отдельных министерствах, ведомствах, государственных службах, предприятиях, основанных на государственной или коммунальной формах собственности для обслуживания работников данных учреждений.
- Частные учреждения здравоохранения основываются на частной форме собственности и их хозяйственная деятельность направлена на получение прибыли.

Для осуществления медицинской практики, все экономические субъекты должны получить лицензию. Порядок лицензирования предусмотрен Приказом МЗ Украины «Об утверждении Лицензионных условий осуществления хозяйственной деятельности по медицинской практике» от 9.02.2011 г. №49. Лицензионные условия разработаны в соответствии с Основами законодательства Украины о здравоохранении, Законами Украины «О лекарственных средствах», «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности» и устанавливают квалификационные, организационные и другие требования для осуществления медицинской практики.

Развитие сферы здравоохранения требует постоянного совершенствования предоставления медицинских услуг, а следовательно и постоянного внедрения инноваций в этой области. В статье 20 «Основы законодательства Украины о здравоохранении» отмечается, что государство должно способствовать и поддерживать развитие научных исследований в области здравоохранения и внедрять апробированные эффективные результаты научных исследований в практику и применение учреждениями здравоохранения [1].

В целях совершенствования деятельности в области здравоохранения и четкого определения путей ее развития 7 декабря 2000 года указом Президента Украины была утверждена Концепция развития здравоохранения населения Украины. В концепции очерчены ключевые мероприятия, которые должны быть реализованы для повышения уровня здоровья, улучшение качества жизни и сохранения генофонда Украинского народа. Также в концепции рассмотрены вопросы реформирования экономических основ системы здравоохранения, которое направлено на создание прозрачных финансово-экономических механизмов целевого накопления и адресного использования средств, необходимых для реализации в полном объеме конституционных прав граждан на охрану здоровья, медицинскую помощь и медицинское страхование.

Литература:

1. Закон України «Основы законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 р. №2801-12 з подальшими змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 4. – Ст. 19.
2. Наказ міністерства охорони здоров'я «Про затвердження ліцензійних умов провадження господарської діяльності з медичної практики» МОЗ України; наказ, умови, форма типового документа від 02.02.2011 №49. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0171-11>
3. Указ Президента України «Положення про Міністерство Охорони Здоров'я України» від 13.04.2011

- року № 467/. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/ms_statute
4. Конституція України від 28.06.1996 р. №254к/96-ВР з подальшими змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
 5. Указ Президента України «Про Концепцію розвитку охорони здоров'я населення України» Президент України; Указ, Концепція від 07.12.2000 № 1313/2000 . [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1313/2000>
 6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» Верховна Рада України; закон від 08.09.2011 № 3715-ві. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

Пискун Алена Валерьевна

аспірантка кафедри статистики,

Одесский национальный экономический университет, г. Одесса

ФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу национальных сбережений и факторов, которые их определяют. На первом этапе был проведен предварительный анализ основных экзогенных и эндогенных показателей. После их первичной статистической обработки была построена регрессионная модель. На основании ее анализа и оценки были получены выводы о том, что на величину валовых национальных сбережений непосредственное влияние имеют уровни национального располагаемого дохода и государственного долга.

This article is dedicated to analysis of the national savings and factors that determine them. During the first stage preliminary analysis of the main exogenous and endogenous indicators was held. After their primary statistical processing regression model was built. On the basis of its analysis and evaluation was drawn conclusion that national disposable income and public debt had direct income on the value of gross national savings rates.

В современных условиях для выхода из кризиса Украине необходимо использовать максимально возможные внутренние финансовые ресурсы и только при острой необходимости обращаться за помощью к другим странам. Это увеличит степень финансовой независимости и устойчивости национальной экономики. Потенциальным источником финансовых возможностей могут стать именно валовые национальные сбережения, так как они аккумулируют неиспользованные на текущее потребление доходы секторов экономики. Но чтобы активизировать процесс сбережения, необходимо четко определить мотивы, которые двигают хозяйствующими субъектами при выборе потреблять или откладывать полученные доходы.

Данным вопросом занимались многие ученые. Так проблемы сбережений рассматривались на теоретическом и методологическом уровнях в работах таких зарубежных ученых, как: А. Смит, Д. Рикардо, Дж. С. Милль, Дж. М. Кейнс, Р. Харрод, Ф. Модильяни и другие. Среди современных ученых можно выделить тех, кто только теоретически рассматривают возможные факторы влияния на процесс сбережения субъектов экономики [1; 2; 3; 4], и тех, кто с помощью регрессионного анализа решает данную проблему [5; 6].

При решении некоторых задач бывает недостаточным простое теоретическое их описание, необходимы более формализованные методы. Именно в таких случаях используют регрессионный анализ, который состоит из следующих этапов:

- 1) предварительный (априорный анализ);
- 2) сбор информации и ее первичная обработка;
- 3) построение модели;
- 4) оценка и анализ модели;
- 5) прогноз на основании данной модели [7, с. 6].

В основе нашего анализа лежит определение основных показателей, которые влияют на процесс сбережения в стране. Поэтому результативным признаком выступает валовое национальное сбережение, которое, в соответствии с Системой национальных счетов, определяется как «приобретение производственных активов (не учитывая их выбытие) с целью накопления основного капитала, материальных оборотных средств или ценностей [8, с. 210]». При этом совокупные сбережения состоят из государственных и

частных. Частные, в свою очередь, включают сбережения предприятий и домохозяйств.

Однозначно можно утверждать, что мотивы сберегать полученные доходы зависят от сектора экономики. В соответствии с СНС, вся экономика страны представлена 5 секторами: государственное управление, финансовые и нефинансовые корпорации, некоммерческие организации и домохозяйства. Так для государственного управления определяющими являются уровень перераспределения национального дохода и размер государственного долга, уровень налогообложения и прочее. Для предприятий огромное значение имеют стадия цикла и налоговая политика государства. Домохозяйства руководствуются субъективными и объективными мотивами сбережения. Таковыми являются, например, уровень цен, размер социальных субсидий, желание поддерживать определенный уровень потребления в течение всей жизни и т.п.

На основании анализа публикаций на данную проблематику, нами были выбраны основные факторы, которые влияют на уровень сбережения в стране. Именно они будут введены в регрессионную модель, как эндогенные факторы.

Таблица 1

Исходные данные для построения регрессионной факторной модели

Год	Валовые сбережения, млн. грн.	ВНРД, млн. грн.	Предыдущие уровни ВНРД, млн. грн.	Государственный долг, млн. грн.	Ставка по депозитам, %	Социальная помощь, млн. грн.	Индекс потребительских цен, %
2000	41896	169878	129835	64215,6	13,5	44865	128,2
2001	52248	208592	169878	63292,3	11,2	56814	112,0
2002	62632	232957	208592	64468,7	7,8	67286	100,8
2003	74330	275954	232957	66133,2	7,1	78028	105,2
2004	109808	355364	275954	67682,3	7,8	104849	109,0
2005	113362	451241	355364	63144,6	9,5	151307	113,5
2006	126980	551886	451241	66113,7	10,7	183900	109,1
2007	177217	735798	551886	71294,3	11,6	229040	112,8
2008	197473	956375	735798	130689,6	14,9	319683	125,2
2009	151746	924572	956375	301428,4	14,8	364572	115,9
2010	197649	1111879	924572	434320,0	10,9	423741	109,4
2011	208406	1321414	1111879	473121,6	12,8	469386	108,0
2012	198619	1486161	132141	307591,0	14,9	542781	100,6

После регрессионного анализа данных факторов и определения их основных описательных характеристик часть показателей была отсеяна, а именно: индексы потребительских цен, депозитные ставки и социальные помощи как статистически ненадежные и незначимые.

Таким образом, для регрессионного анализа была выбрана модель зависимости валовых национальных сбережений от валового национального располагаемого дохода и предыдущих его уровней, государственного долга.

В результате была получена следующая модель:

$$Y_i = 28949,27 + 0,154X_1 + 0,069\bar{D}_2 - 0,204\bar{D}_3 \quad (1)$$

При этом коэффициент a_0 не имеет экономического содержания, поскольку в область определения экзогенной переменной нулевое или близкое к нулю значение не входит. Коэффициент a_1 указывает на то, что с ростом национального располагаемого дохода на 1 млн. грн. объем валовых сбережений увеличится на 0,154 млн. грн. А увеличение предыдущих уровней дохода приведет к увеличению сбережений на 0,069 млн. грн. Увеличение государственного долга на 1 млн. грн. повлечет снижение сбережений на 0,204 млн. грн. Таким образом, знаки коэффициентов регрессии

полностью совпадают с экономическим представлением о направлении влияния каждого с экзогенных факторов на эндогенный.

Значение множественного $R = 0,979$ указывает на достаточно тесную связь между результативным признаком и факторами, которые вошли в аналитическое уравнение.

На следующем этапе анализа проведем оценку точности модели с помощью следующих показателей. Стандартная ошибка является не очень высокой относительно уровней валовых сбережений (14468,377 млн. грн), а коэффициент детерминации указывает на то, что 95% вариации валовых сбережений объясняются выбранными факторами. Таким образом, построенная модель является достаточно точной.

Для проверки надежности модели в целом и отдельных коэффициентов воспользовались современным методом. С вероятностью 95% можем утверждать, что модель и коэффициенты надежны.

На последнем этапе проверяем адекватность модели исходным статистическим данным. Это проводится на основании исследования остатков модели.

Представим графически стандартизированные остатки данной модели, сравним их с эталонными и найдем возможные нарушения на стадии модельной спецификации (рис.1).

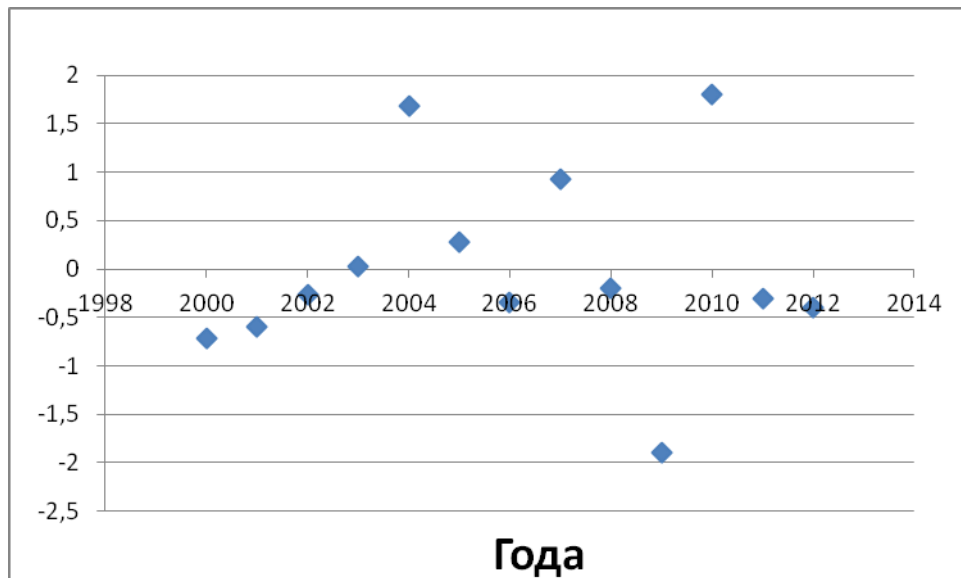


Рис. 1. Общий график стандартизированных остатков уравнения регрессии

После визуального анализа можно сказать, что данный график больше напоминает горизонтальную полосу, что указывает на отсутствие нарушений гипотез модельной спецификации.

Таким образом, в результате проведенного регрессионного анализа можно сказать, что национальные сбережения Украины за анализируемый период зависят от валового располагаемого дохода в текущем году и его уровней в прошлых годах, и от размера государственного долга. Построенная модель является точной, надежной и адекватной. Полученными результатами необходимо воспользоваться органам власти для разработки финансовых и социальных программ.

Литература:

1. Добровольська І.О. Теоретичні аспекти сутнісного розуміння категорії «заощадження населення» // Экономика развития. – 2011. - № 3 (59). – С. 57-62.
2. Милашко О.Г. Статистичний аналіз динаміки макроекономічних пропорцій за даними таблиці «витрати-випуск» / О.Г. Милашко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Зверьяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – Вип. 35. – С. 401-406.
3. Підгорний А.З. Система національних рахунків: навч.посіб. / А.З. Підгорний, О.Г. Милашко. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – 121 с.
4. Піскун А.В. Заощадження і фактори які їх визначають // Економічні студії: Науково-практичний економічний журнал. – 2014. – №1 (01). – С.59-63.
5. Варламова Ю.А. Сбереження в умовах економічної динаміки: автореф. дис. на соис. науч. степені канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія» / Ю.А. Варламова – Казань, 2010. – 23 с.

6. Заощадження населення як джерело залучення коштів в економіку України: автореф. дис. канд. екон. наук / В.Жупанін. Ак. фін. упр., Наук.-дослід. фінанс. ін.-т. – К., 2009. – 19 с.
7. Янковой А.Г. Основы эконометрического моделирования для студентов 2-3 курса всех специальностей: Учебное пособие. – Одесса: ОГЕУ, 2006. – 133 с.
8. Система национальных счетов 2008. / Европейская комиссия, МВФ, ОЭСР, ООН, Всемирный банк. – Нью-Йорк, 2012. – 827 с.

Пих Мария Зиновьевна

аспирант,

Национальный университет пищевой промышленности, г. Киев

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются методологические основания стратегии укрепления экономической безопасности. Представлено сущность понятий «стратегия», «стратегическое управление» и модифицировано их для пищевой отрасли. Очерчена цель и представлена общая схема стратегического управления предприятием в условиях конкурентной среды. Систематизировано макро и микроокружение внешней среды, внутрипроизводственные и внепроизводственные компоненты внутренней среды. Определенно миссию и стратегические цели деятельности предприятий в конкурентной среде потребительского сектора экономики.

The article reviews methodological grounds of the strategy of strengthening economic security. The core of the concepts of "strategy", "strategic management" are defined and modified for the food industry. The purpose is outlined and general scheme of strategic management in a competitive environment is presented. There are also systematized macro and micro surroundings of the external environment, as well as inner and outside production components of the internal environment. The author also defines mission and strategic goals of enterprise activity in the competitive environment.

Формирование эффективной стратегии укрепления экономической безопасности предприятий отдельных отраслей, в том числе, пищевой промышленности является неотъемлемой частью модернизации экономической макросистемы государства, в том числе стратегии достижения продовольственной безопасности государства, которая является наиболее проблематичной в сравнении с экономически высокоразвитыми странами.

Цель исследования – углубить понятие стратегия и стратегическое управление предприятием и обосновать пути их внедрения для укрепления экономической безопасности предприятий пищевой промышленности во взаимосвязи с безопасностью потребления продукции.

Управление предприятием в условиях рыночной экономики невозможно без программирования хозяйственной деятельности стратегического, тактического и оперативного уровней. Важнейшим является стратегический уровень, на котором принимаются жизненно важные для последующего развития предприятия управленческие решения. Стратегический уровень управления – это наивысший уровень программирования на основе стратегического анализа [1, с. 377].

Из 1926 г. термин «стратегия» употребляется в экономике как управление ресурсами. В 1962 г. А.Чендлер-младший стратегией считал один из видов руководства любым коммерческим предприятием [2, ст.8]. С того времени, стратегия это не только управление ресурсами, но и определение долгосрочных целей и направлений деятельности, на рынке.

Исходя из этого, пищевая промышленность является одной из критически важных отраслей национальной экономики в удовлетворении потребностей населения продовольственными товарами и учитывая, что специфической характеристикой пищевой промышленности Украины является существенная концентрация субъектов ведения хозяйства (часть малых предприятий, включая микропредприятия, в 2010 г. составляла 79,3 %, в 2011 г. – 79,4 %, в 2012 г. – 77,8 % от общего количества предприятий отрасли, из которых микропредприятия составляли 56,8 %, 56,2 % и 52,3 % соответственно), целевой функцией таких предприятий с точки зрения интересов государства

должно стать обеспечение населения разнообразными продуктами питания в объемах и ассортименте, необходимых для достаточного за калорийностью и сбалансированностью рациона питания в соответствии с национальными традициями и привычками. Как отмечает врач-диетолог, кандидат медицинских наук Наталия Сулова, рациональное питание обеспечивает нормальный рост и развитие, способствует профилактике заболеваний, удлинению продолжительности жизни, повышению работоспособности, создает необходимые условия адаптации организма к изменениям окружающей среды.

Естественно, что продовольственная безопасность обеспечивается в первую очередь аграрной промышленностью и сельским хозяйством в частности, предприятиями пищевой промышленности, торговлей продуктами продовольствия. Для отдельных людей и домохозяйств количество и качество продовольствия зависит от их доходов и уровня цен на него.

Институционально-организационное несовершенство механизмов согласования интересов общества и хозяйственной деятельности предприятия, проявления коррупции, рейдерства, разворовывание, некомпетентности выполнения обязательств партнерами по бизнесу, мошенничество, псевдобанкротство, неразвитость институтов страхования и защиты права собственности составляют угрозу экономической деятельности предприятий и предопределяют приоритетность стратегического подхода к ведению хозяйственной деятельности.

За А. Томпсоном «стратегия — это специфический управленческий план действий, направленных на достижение установленных целей. Она определяет, как организация будет функционировать и развиваться, а также какие предпринимательские, конкурентные и функциональные мероприятия и действия будут употребляться для того, чтобы организация достигла желаемого состояния» [3, с. 42]. Еще одно утверждение А. Томпсона и А. Стрикленда дают более уточненное понимание «Стратегия – это план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворения потребителей, и достижение поставленных заданий» [4, ст.10]. В этих определениях наблюдаем аспект обеспечения конкурентоспособности, укрепления позиций предприятия и удовлетворения потребностей потребителей. Последнее особенно важно для предприятий пищевой промышленности, в том числе безопасность потребления продуктов, их экологическая чистота.

Утверждение А. Чандлера стратегия – это «... определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятия курса действий и распределения ресурсов, необходимых для выполнения поставленных целей», [5, ст. 13] «... это общий, всесторонний план достижения целей...» [6, с. 365] предусматривает уже достижение долгосрочных целей деятельности и развития предприятия.

Обобщая для пищевой отрасли, модифицируем определение «стратегия, как комплексного плана деятельности предприятия, который разрабатывается на долгосрочный горизонт планирования на основе научно обоснованных инновационных принципов достижения долгосрочных целей развития предприятия» с неременным соблюдением критериев.

Понятие «стратегическое управление» или «стратегический менеджмент» применяется научными работниками и бизнесменами с конца 60-х годов XX ст. для отделения текущего (операционного) управления производством и управления на высшем уровне системной иерархии. Привлечение к процессам глобальной экономической интеграции обусловили постепенное смещение центра внимания менеджеров с внутренней среды предприятия на его внешнее окружение для своевременного и эффективного реагирования на динамические смены [1, с. 381].

Теоретические обоснования стратегического управления предприятием, освещенные в трудах зарубежных научных работников И. Ансоффа, А. Томпсона, А. Стрикленда, Б. Карлофа, М. Мескона, Ф. Альберта, М. Хедоури, Г. Фатхутдинова, А. Чандлера; украинских ученых на уровне предприятия Д. Довгань, В. Немцовым, С. Оборской, З. Шершневой; на макроуровне государства О. Бердановой, В. Малиновским, А. Семенченком, Я. Базилюком, В. Воронковой, А. Гальчинским, В. Гейцем, Д. Покрышкой, Ж. Поплавской, Ю. Шаровым.

Преимущественно стратегическое управление понимается как последовательность действий предприятия из разработки и реализации его миссии, и охватывает постановку целей, стратегии и средств их достижения, необходимых ресурсов, и поддержку взаимоотношений с внешней средой, для решения поставленных заданий и достижения выгодных целей. Генеральной целью стратегического управления является обеспечение такого взаимодействия хозяйственной деятельности предприятия с внешней средой, которая создает возможности для развития потенциала конкурентных факторов на уровне самовоспроизведения («жизнеспособности», или динамической конкурентоспособности).

Начальным этапом стратегического управления предприятием считается анализ среды, для определения миссии и целей предприятия и разработки его стратегии.

По мнению Л. Чернелевского и др., анализ среды, осуществляется в трех коммутативных процессах: получение ресурсов с внешней среды («вход»); превращение ресурсов в продукт (процессор); передача продукта во внешнюю среду («выход») [1, с. 382].

Акцентируем внимание, что стратегическое управление должно обеспечить баланс «входа» и «выхода» и если баланс нарушается, то предприятие попадает в кризис (рис. 1).



Рис. 1. Общая схема стратегического управления предприятием [1, с. 382]

К внешней среде предприятия относят факторы, которые могут не влиять непосредственно и немедленно на эффективность и стойкость функционирования, но опосредствовано влияют на хозяйственную деятельность. Анализ макроокружения предусматривает исследование международных факторов (военные конфликты, экономические кризисы), политические процессы в стране, правовая регуляция, состояние экономики, уровень научно-технического и технологического развития общества, социально-культурный составляющие части, состояние окружающей среды и тому подобное.

К микроокружению относят факторы, которые непосредственно влияют на деятельность предприятия (потребители, поставщики, конкуренты, рынок труда, органы государственного управления и институты регламентирования деятельности (рис.2).

Анализ внутренней среды предприятия дает основания для выявления возможностей достижения целей предприятия. Исследование внутренней среды направлено на выяснение сильных и слабых сторон предприятия. Сильные стороны являются базисом конкурентной борьбы, которую необходимо развивать и укреплять. Слабые стороны являются предметом менеджмента, как угрозы и возможности при определении и достижении стратегических целей.

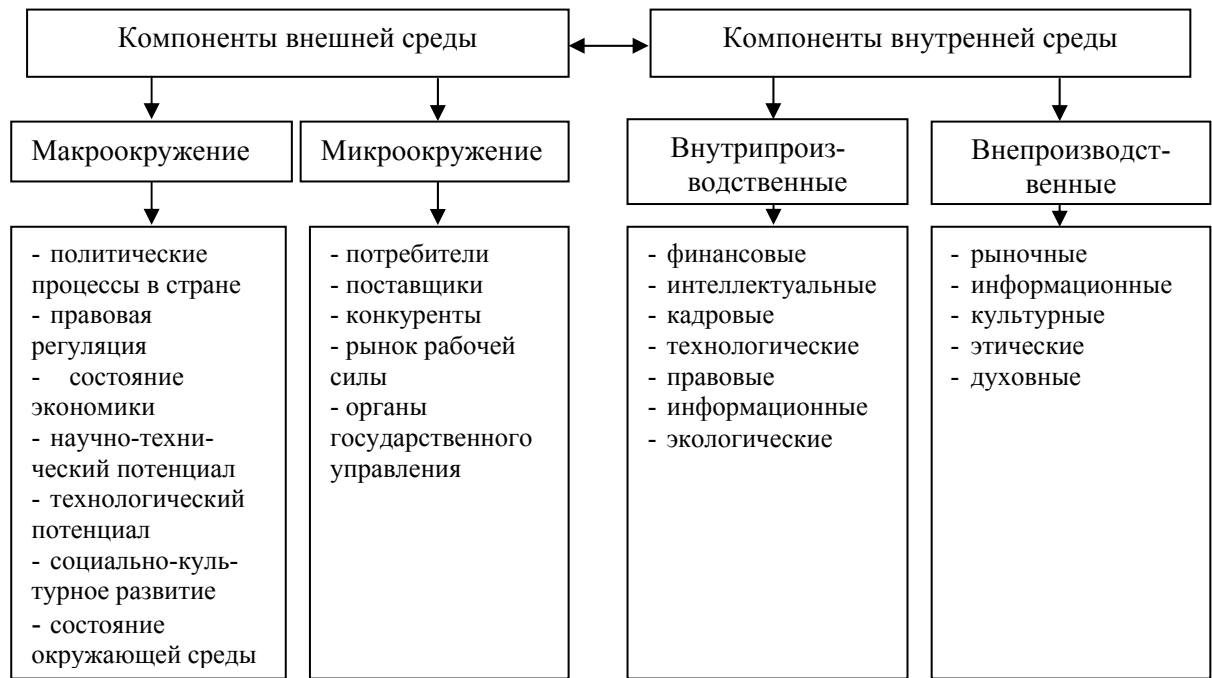


Рис. 2. Структурное построение внешней и внутренней среды предприятия: [1, с. 382], [7, с. 87-88]

Отметим, что для предприятия важно поддерживать не только баланс между входом и выходом в процессе производства (рис. 1), но и баланс интересов разных социальных институтов и групп людей, заинтересованных в эффективном функционировании предприятия и влияют на него (владельцев, менеджеров, представителей органов власти, партнеров и, главное, потребителей продукции). Баланс интересов определяет вектор направленности деятельности предприятия в виде миссии и стратегических целей. Миссия играет роль мотиватора для сотрудников предприятия и формирует интерес к нему субъектов окружающей среды.

Следовательно, предпосылкой эффективного стратегического управленческого решения является: ориентация на будущее (долгосрочный аспект), преодоление высокого уровня неопределенности внутренних и, особенно, внешних факторов влияния, глобальный характер и важность последствий стратегических решений, для предприятия. Стимулирующим аспектом выбора является человеческий фактор, который предоставляет возможность выхода из критических ситуаций, которые сформировались внешне и внутри предприятия.

Подытоживая стратегическое программирование поэтапно представим такую последовательность установления генеральных целей предприятий потребительского сектора экономики: определение приоритетов стратегии во взаимосвязи с безопасностью потребления продукции; очерчивание совокупности действий в пределах длительного часового горизонта планирования, закрепления их, в планах деятельности инновационно-инвестиционных проектах и программах определений инструментов достижения целей и решения заданий; организация выполнения плановых заданий; мониторинга и анализа достижения целей; коррекция стратегических решений (целей, заданий, методов).

Литература:

1. Чернелевський Л.М., Слободян Н.Г., Михайленко О.В. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний: Підручник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2009. – 640 с.
2. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.
3. Thompson A. A. Strategic Management : Concept and Cases / Thompson A. A., Strickland A. J., 4-th ed. University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas. – 1987. – 568 p.
4. Кайлюк Є. М. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Є. М. Кайлюк, В. М. Андреева, В. В. Гриненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 279 с.
5. Chandler, A. D. Strategy and Structure Chapters in the History of the American Industrial Enterprises [Text] / A. D.Chandler. – Cambridge. MA : MIT Press, 1962. – 457 p.

6. Мескон М. Основы менеджмента: учебное пособие / Мескон М. Альберт М., Хедоури Ф.; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2008. – 672 с.
7. Шарапов О. Д., Дербенцев В. Д., Семьонов Д. С. Системный анализ: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 154 с.

Мамонова Анна Валериевна

к. физ.-мат. наук, доцент кафедры высшей математики,

Подик Иванна Ивановна

аспирант кафедры аудита и экономического анализа,

Национальный университет государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень

УГРОЗЫ НАЛОГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: РАСЧЕТ ВЕСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

В статье определены ключевые угрозы налоговой безопасности Украины, осуществлено их попарное сравнение и рассчитаны весовые коэффициенты для каждого фактора из перечня угроз.

The article identifies key threats to Ukraine's security tax, done their pairwise comparison and calculated weights for each factor from the list of threats.

Интересы налоговой безопасности Украины сегодня, как никогда, требуют объективного и всестороннего мониторинга экономики и общества, что предполагает, прежде всего, фактическое отслеживание, анализ и прогнозирование важнейших групп показателей, а также реализацию специально разработанных механизмов противодействия угрозам. Этот процесс осложняется взаимозависимостью объективных экономических процессов и субъективных факторов, влияющих на реальный сектор экономики, а также основными задачами, стоящими перед цивилизованным и демократическим государством.

Анализ последних исследований и публикаций. Отечественные ученые проводят исследования в области «налоговой безопасности». В частности А. В. Баранецкая [1], Ю. В. Бережная [3], С. С. Варналий [2], А. А. Гавриленко [5], Ю. Б. Иванов [3], В.В. Ищенко [4], В. В. Матвеев [5], И. А. Селиверстова [5], И. А. Цимбалюк [9] в своих работах не только осветили различные аспекты обеспечения налоговой безопасности государства, такие как определение ее содержания, обоснование места и роли в системе финансовой безопасности, но и предложили перечень индикаторов налоговой безопасности.

Нерешенной частью проблемы на сегодняшний день остается вопрос систематизации угроз налоговой безопасности и оценка их весовых коэффициентов.

Целью статьи является расчет весовых коэффициентов для основных угроз налоговой безопасности государства, в дальнейшем может быть использовано при разработке комплекса индикаторов, которые бы характеризовали налоговую безопасность государства, давали возможность осуществлять оценку ее современного состояния и прогнозировать уровень безопасности государства в будущем.

Изложение основного материала. К наиболее значимым угрозам в налоговой сфере, по мнению различных ученых-экономистов, следует отнести:

- 1) значительное налоговое бремя;
- 2) низкий уровень налоговой культуры;
- 3) уклонение от уплаты налогов;
- 4) свертывания деятельности хозяйствующими субъектами;
- 5) теневая экономика;
- 6) значительные размеры и / или увеличения налогового долга;
- 7) коррупция в налоговых органах;
- 8) отток национального капитала за границу;
- 9) увеличение расходов на уплату налогов.
- 10) снижение инвестиционной активности;
- 11) отсутствие доверия к правительству [6].

В работе «Налоговая безопасность: моделирование угроз» [7] нами построена модель иерархии угроз налоговой безопасности Украины, которая дает возможность установить обуславливающие и производные факторы.

Следующим этапом будет определение существенности влияния каждого фактора на налоговую безопасность государства. С этой целью необходимо создать экспертную группу, которая сможет проранжировать выделенные факторы по степени существенности влияния.

В качестве экспертов были приглашены специалисты Научно-исследовательского центра по проблемам налогообложения при Национальном университете ГНС Украины, а для упрощения процедуры экспертных оценок выбран метод парных сравнений, который не требует от экспертов специальных знаний в области математики или статистики. Суть данного метода можно описать следующим образом. Нужно сравнить элементы попарно по силе их воздействия на налоговую безопасность, записать в матрицу числа, отражающие достигнутое при сравнении согласие в суждениях, и найти собственный вектор с наибольшим собственным значением. Собственный вектор обеспечивает упорядочение приоритетов, а собственное значение выступает мерой согласованности суждений [8].

Таблица 1

Шкала относительной важности объектов

Степень важности	Определение	Характеристика
1	Одинаковая значимость	Два фактора имеют одинаковое влияние
3	Некоторое преобладание значимости одного фактора над другим (слабая значимость)	Опыт и суждения оказывают незначительное преимущество одному фактору над другим
5	Существенная или сильная значимость	Опыт и суждения оказывают прерогативу одному фактору над другим
7	Очень сильная или очевидная значимость	Значительное преимущество одного фактора над другим. Его приоритет почти явный.
9	Абсолютная значимость	Доминирование одного фактора над другим
2, 4, 6, 8	Промежуточные значения между соседними показателями шкалы	Являются компромиссными вариантами
Числа обратные к указанным выше	Если в сравнении объекта x_i с объектом x_j первый объект получил один из вышеуказанных рангов, тогда другой объект получает ранг, обратный по значению ранга первого объекта	

Однако, по мнению экспертов, указанный выше перечень угроз нужно сократить, оставив следующие показатели:

- 1) отсутствие доверия к правительству;
- 2) значительное налоговое бремя;
- 3) уклонение от уплаты налогов;
- 4) коррупция в налоговых органах;
- 5) отток национального капитала за границу;
- 6) теневая экономика.

Таблица 2

Матрица попарных сравнений по методу Саати

	Отсутствие доверия к правительству	Уклонение от уплаты налогов	Теневая экономика	Коррупция в налоговых органах	Значительное налоговое бремя	Отток национального капитала за границу
Отсутствие доверия к правительству	1	4	6	7	4	1
Уклонение от уплаты налогов	1/4	1	2	3	1	1/3
Теневая экономика	1/6	1/2	1	2	1/3	1/5
Коррупция в налоговых органах	1/7	1/3	1/2	1	1/2	1/6
Значительное налоговое бремя	1/4	1	3	2	1	1/3
Отток национального капитала за границу	1	3	5	6	3	1

Вторым шагом будет попарное сопоставление факторов. Для сравнения будем использовать шкалу, представленную в [8].

По договоренности сравнения всегда проводится для фактора, находящегося в левой колонке, по отношению к фактору с верхней строчки. Таким образом, мы получим матрицу попарных сравнений для шести колонок и шести строк (матрица 6х6).

На основании матрицы, представленной в табл. 2, используя формулу средней геометрической, рассчитываем относительную ценность каждой комбинации:

$$W_i = \frac{\sqrt[m]{a_{i1} \cdot \dots \cdot a_{im}}}{\sum_{i=1}^m \sqrt[m]{a_{i1} \cdot \dots \cdot a_{im}}}$$

(1)

где a_i - элементы матрицы;

m - количество объектов;

$i = \overline{1, m}$ - индекс.

$$W = \begin{pmatrix} 0,364904 \\ 0,109845 \\ 0,058243 \\ 0,043706 \\ 0,109845 \\ 0,313457 \end{pmatrix}$$

Заметим, что, исчисленный выше, вектор относительных ценностей дает возможность не только определить весовые коэффициенты для основных угроз налоговой безопасности государства, но и обеспечивает упорядочение приоритетов.

Следующей фазой процесса расчета весовых коэффициентов является определение согласованности суждений экспертов. Для этого необходимо, согласно алгоритму, описанному в [8], умножить исходную матрицу попарных сравнений на соответствующие значения средних геометрических:

$$A_w = \begin{pmatrix} 1 & 4 & 6 & 7 & 4 & 1 \\ 1/4 & 1 & 2 & 3 & 1 & 1/3 \\ 1/6 & 1/2 & 1 & 2 & 1/3 & 1/5 \\ 1/7 & 1/3 & 1/2 & 1 & 1/2 & 1/6 \\ 1/4 & 1 & 3 & 2 & 1 & 1/3 \\ 1 & 3 & 5 & 6 & 3 & 1 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,364904 \\ 0,109845 \\ 0,058243 \\ 0,043706 \\ 0,109845 \\ 0,313457 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 2,212522 \\ 0,663006 \\ 0,360702 \\ 0,268737 \\ 0,677543 \\ 1,890883 \end{pmatrix}$$

Полученный результат покомпонентно разделить на соответствующие значения относительных ценностей объектов:

$$\lambda_i = \begin{pmatrix} 2,212522 \\ 0,663006 \\ 0,360702 \\ 0,268737 \\ 0,677543 \\ 1,890883 \end{pmatrix} / \begin{pmatrix} 0,364904 \\ 0,109845 \\ 0,058243 \\ 0,043706 \\ 0,109845 \\ 0,313457 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 6,063294 \\ 6,035854 \\ 6,193053 \\ 6,148684 \\ 6,168191 \\ 6,062352 \end{pmatrix}$$

И рассчитать максимальное собственное число матрицы как среднее арифметическое:

$$\lambda_{\max} = \frac{\sum_{i=1}^m \lambda_i}{m} = 6,11,$$

(2)

Завершающим шагом в ходе определения согласованности ответов экспертов предлагается расчет индекс согласованности Саати по формуле:

$$J = \frac{\lambda_{\max} - m}{m - 1} = \frac{6,11 - 6}{5} = 0,022 \quad (3)$$

Следует обратить внимание на то, что ответы эксперта считаются согласованными, если рассчитан индекс согласованности составляет до 10% от эталонного.

Эталонное значение для заданного количества объектов определяется из таблицы эталонных значений показателя согласованности в зависимости от количества объектов, сравниваются (табл. 3).

Таблица 3

Эталонное значение показателя согласованности

Количество объектов, которые сравниваются	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Эталонное значение	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

Источник: [9, с. 57]

В нашем случае эталонное значение равно 1,24. Отсюда следует, что индекс согласованности составляет 1,77% от эталонного показателя. Уровень согласованности достаточно высок, поэтому мы можем указать весовые коэффициенты к основным угрозам налоговой безопасности Украины, проведя их упорядочение (табл. 9) и предложить использовать проведенное исследование при разработке Концепции налоговой безопасности.

Итак, обеспечение национальных интересов и экономической безопасности - определяющие функции государства, реализация которых призвана повышать ее позиции в международном сообществе. Кардинальные изменения в сфере безопасности, которые произошли в Украине и Европе в течение последних десятилетий, требуют проведения всестороннего мониторинга ее состояния с целью выявления реальных и потенциальных угроз.

Таблица 4

Весовые коэффициенты к основным угрозам налоговой безопасности Украины

№ п/п	Название фактора	Весовой коэффициент
1	Отсутствие доверия к правительству	0,364904
2	Отток национального капитала за границу	0,313457
3	Значительное налоговое бремя	0,109845
4	Уклонение от уплаты налогов	0,109845
5	Теневая экономика	0,058243
6	Коррупция в налоговых органах	0,043706

Проблема угроз экономической безопасности особую актуальность приобретает в сфере налогообложения. Налоги являются не только инструментом, который дает возможность государству управлять общественными отношениями, упорядочивать их, а также перераспределять ресурсы и обеспечивать общественное благосостояние, но и главным источником финансовых ресурсов, централизованных государством для удовлетворения общественно необходимых и законодательно установленных потребностей, то есть обеспечение жизнедеятельности общества. Несовершенство налоговой политики нарушает равновесие на финансовых рынках и подрывает экономические стимулы для производства, а следовательно негативно сказывается на состоянии экономической безопасности страны в целом.

Именно поэтому, на сегодняшний день, на первый план выходит моделирование и оценка налоговых угроз экономической безопасности государства. Это обуславливается требованиями такого развития экономики, при котором будут созданы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и политической стабильности общества и сохранения целостности государства.

Литература:

1. Баранецкая А.В. Обеспечение фискальной безопасности Украины в условиях финансового кризиса / А.В. Баранецкая // Научный вестник Буковинской государственной финансовой академии: сборник научных трудов. Вып. 3 (16): Экономические науки. - Черновцы, Технодрук, 2009 - С. 28-36.

2. Варналий З.С. Экономическая безопасность: учеб. пособие. - М.:, 2009 - 647 с.
3. Иванов Ю. Б., Бережная Ю. В. Налоговая безопасность: сущность и условия обеспечения // Экономика развития: научный журнал. - 2010 - № 2 (54). - С. 9 - 11.
4. Ищенко В.В. Налоговая составляющая финансовой безопасности государства / В. В. Ищенко // Научные труды НИФИ. - 2011. - Выпуск 4 (37). - С. 149 - 156.
5. Матвеев В. В., Селиверстова И. А., Гавриленко А. А. Налоговая безопасность как элемент финансовой безопасности государства // Экономика Украины. - 2010 - № 8 - С. 11-19.
6. Подик И. Налоговые угрозы экономической безопасности государства / И. И. Подик // Экономический форум. - 2012. - № 4 - С. 336 - 345.
7. Подик И.И., Мамонова А.В. Налоговая безопасность: моделирование угроз / Подик И.И., Мамонова А.В. // Финансы. Экономика. Стратегия. - 2013 - № 7 - С. 7 - 11.
8. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. - М.: «Радио и связь», 1993, 278 с.
9. Цимбалюк И. А. Налоговая безопасность в системе финансовой безопасности государства // Стратегическое управление национальным экономическим развитием: монография: в 2 т. / Под общ. ред. А.В. Кендюхова. - Донецк ГВУЗ «ДонНТУ», 2013 - Т.2. - 392 с. - С. 13 - 23.
10. Кигель В.Р. Методы и модели поддержки принятия решений в рыночной экономике. - К.: ЦУЛ, 2003 - 202 с.

Полоник Владислав Владимирович,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В научной статье исследованы причины, механизмы кризисов глобальной финансовой системы, исследованы его воздействия на национальные экономики стран мира. Проведен анализ воздействия мировых кризисов на экономику Республики Беларусь, выработаны предложения по смягчению влияния кризисных волн на экономику Беларуси.

In a scientific article were explored the causes, mechanisms of the crises of a global financial system, was researched its impact on the national economies of different countries in the world. Was analyzed the impact of the global crises on the economy of the Republic of Belarus, were developed deals to mitigate the impact of the crisis waves on the economy of Belarus.

В современных условиях воздействие мировых финансовых систем на республику является главной причиной кризисных явлений в национальной экономике.

Глобальная финансовая система сформировалась в 80 годы XX века и заявила о себе кризисами глобальных финансов. Но кризисы начались с национальных экономик: Мексика (1994г.), Южная Корея (1997г.), США (2008г.). Классическая природа этих кризисов – это разбалансированность внутреннего рынка.

Исследования показали, что мексиканский кризис пришёл с валютного рынка, в странах юго-восточной Азии из-за промышленного перепроизводства. Российский кризис 1998 г. – из-за долгов и банковской системы. Глобальный кризис 2008-2009 гг. рассмотрен в науке, как крах ипотечного рынка США и антикризисных действий монетарных властей.

Причинами кризиса в ЮВА явились следующие: внутренние (дефицит торгового баланса, переоценка финансовых активов, плохие кредиты, валютный коридор, недостаток резервов); внешние (стремление инвесторов избавиться от переоценённых ценных бумаг, вывод из страны капитала, резкое ухудшение ситуации на валютном рынке).

Но, за разжигание этого кризиса повинны США. Присоединение новых индустриальных стран ЮВА к теряющей свои позиции Японии не соответствовало экономическим интересам США и Западной Европы. Международные инвестиционные фонды (основная доля в которых принадлежит американскому капиталу) исполнили эту роль.

Дефолт и кризис в России 1998-1999 гг. произошёл из-за краха системообразующих банков и кризиса банковской системы страны.

Отказ государства по своим обязательствам на рынке государственных краткосрочных облигаций (ГКО), введение моратория на исполнение резидентами внешних обязательств по капитальным вложениям, девальвация рубля спровоцировали

замораживание 60% банковских активов (22% по государственным бумагам и 40% по проблемным кредитам), которые на фоне совокупной внешней задолженности в размере 30 млрд. долл. США привели системообразующие банки к потере ликвидности и дефициту.

Научный и практический интерес представляет сравнительный анализ макроэкономических показателей России в 1998 и 2013 гг. на дату 17 августа – день объявления дефолта Российской Федерации (табл. 1).

Для сравнения: внешний долг Германии и США в 1997 г. составлял – 57%, в 2013 г. – 66%.

За 15 лет, после «дефолта 1998», макроэкономическое положение России серьёзно улучшилось. Так, важнейший индикатор и источник доходов – цена нефти находится на стабильном уровне более 100 долл за баррель; государственный внешний долг стал в два раза ниже пороговых значений МВФ: ВВП увеличился в 4,76 раза с мощной «подушкой безопасности» - международной ликвидностью в размере 514 млрд. долл. США. Ключевыми источниками экономического роста стали благоприятная рыночная конъюнктура на углеводороды и эффективный для экспорта курс рубля к доллару США 1: 25-35.

Таблица 1

Сравнительные макроэкономические показатели РФ (1998 и 2013 гг.)

Ключевые показатели	Дата	17августа 1998 г.	17 августа 2013 г.
Цена нефти марки Urals, фьючерсный контракт, баррель/доллар		7,8	110,6
Государственный внешний долг/ВВП,%		29	24,37
ВВП за предыдущий год, млрд долл.		431,45	2051
Международная ликвидность, млрд долл.		17,5	514
Уровень инфляции за предыдущий год, %		11	6,6
Темп роста ВВП, %		0,4	3,4
Курс доллара		6 (в рамках валютного коридора 6-9,5)	32,9421 (в рамках коридора бивалютной корзины 32,05-39,05)

Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. имеет двойственный характер: Во-первых, кризис национальных экономик и мировой финансовой системы. Во-вторых, кризис экономики, основанной на технологиях второй половины XXв. Новый технологический уклад основан на информационных нано-, био-, земных, голубых, энергосберегающих технологиях, генной инженерии, альтернативных источниках энергии, других инновационных технологиях. Эти технологии способны обеспечить продовольственную, экологическую, ядерную и энергетическую безопасность человечества. 20 августа 2014 года по каналу «Евроньюс» учёные объявили, что воспроизводственные функции земли с этой даты не могут воспроизводить использованные земные ресурсы (вода, Мировая экономика утратила прежние источники роста. Снижение темпов экономического образования – это конфликт технологий XX и XXI вв.

Переход к новой экономике труден, он сопровождается структурными изменениями, переливами капитала. Тонким индикатором изменений являются фондовые индексы. Подтверждение тому служит статистическая динамика фондовых рынков США в 2000-2009 гг., показывающая корреляцию индексов DJIA и Nasdaq composite, равную 0,95. Это подтверждает научные исследования о том, что High-tech ещё не стал инвестиционно-привлекательным для основного, прежде всего консервативного,

инвестора. Во-вторых, переход к новому технологическому укладу не получил отражения на фондовом рынке и не является в настоящее время экономически оправданным. Механизм финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. – это ипотечный рынок США, 32% плохих долгов ведущих первоклассных ипотечных институтов Freddie Mac и Fannie Mae от 5,2 трлн. долл. совокупной стоимости ипотечного портфеля, составляющего 70% ипотечного рынка США, обрушили финансовую систему страны, а через некоторое время и всего мира.

Во всех странах были разработаны антикризисные меры. Развитые страны направили на антикризисные программы 9,2 трлн., развивающиеся – 1,6 трлн. долл. США. Антикризисные меры представляли собой комбинацию из кейнсианских и монетаристских рецептов. Это: национализация, покупка государством проблемных активов, поддержание занятости и спроса, социальные программы, госрасходы на High-tech – это классические кейнсианские рецепты.

Налоговые льготы, использование учётных и процентных ставок, недопущение инфляции за счёт регулирования денежной массы – это инструменты монетаристской политики.

Следует отметить, что США системно, ежегодно, в течение 70 последних лет извлекают выгоду от своего доминирования в глобальной экономике. Она выражается в доходах от эмиссии доллара как основной резервной валюты, выпуска казначейских обязательств, корпоративных облигаций и акций.

В частности, по расчётам С.Ю. Глазьева, среднегодовой доход США составляет около 500 млрд долл. (3). Как крупнейший в мире инвестор, США получают 700-800 млрд долл. процентных и непроцентных доходов от активов за рубежом. Всё это позволяет США использовать доходы для дополнительных источников для населения, обеспечения более высокого качества жизни по сравнению с остальным миром, несмотря на наличие трёх устойчивых дефицитов – торгового, платёжного и бюджетного (табл. 2).

Таблица 2

Дефициты макроэкономических балансов США в 2012 г.

Макроэкономические показатели	Величина дефицита	Доля дефицита к ВВП, %
Торговый баланс, млрд долл.	560,8	3,58
Платёжный баланс (сальдо текущего счёта), млрд долл.	477,6	3,05
Государственный бюджет, трлн долл.	1,089	6,95

Разработка автора по [4]

Страны с устойчивым профицитом государственного бюджета (КНР, Индия и нефтедобывающие – Катар, Венесуэла и др.) значительно уступают по уровню жизни США, Великобритании, в целом странам ОЭСР. Так, Китай в 1980-2005 гг. имел среднегодовой доход на душу населения от уровня США – 11,84%, Индия – 8,34, страны Африки – 7,84, Латинской Америки – 20,34, СНГ – 33,34%, для сравнения: Япония – 73%, а ЕС – 68% (4).

Для более глубокого анализа нами были рассмотрены 150 стран (табл. 3). Мировая экономика с 1992 г. по 2000 г. выросла на 16 % на душу населения, а в 2000-2010 гг. – ещё на 25,2% (суммарно на 45% за весь рассматриваемый период).

Кластер 4 (с границами 7,26 – 14,52 тыс. долл. США) вырос по всем параметрам, но его отставание от кластеров 3 и тем более 2 остаётся огромным. Кластеры 3 и 4 – самые интересные для нас (они включают в себя основную массу стран с переходной экономикой и Беларусь, и Россию).

Будущее посткризисной мировой экономики зависит от того, как будут преодолены дисбалансы, сохранения искусственной поддержки мировой экономики со стороны центральных банков G20 и правительств. Экономический цикл - это естественное состояние рыночной, смешанной экономики. Тот факт, что государства направили 2% мирового ВВП на поддержание ликвидности банковского сектора, основных товаропроизводителей, населения, специальные антикризисные программы, с одной стороны, привело к преодолению острой фазы кризиса, с другой – вызвало эффект страха рынков перед возможностью прекращения их поддержки со стороны государств.

Разбиение выборки стран на кластеры

1992 г.			2010 г.		
<i>Кластер 1</i>	Польша (7748)	<i>Кластер 6</i>	<i>Кластер 1</i>	Беларусь (12 494)	Кластер 6
ОАЭ (68 798)	Чили (7696)	Шри-Ланка (2125)	Люксембург (68 742)	Ботсвана (12 462)	Гайна (3078)
Люксембург (45 976)	Сербия (7564)	Папуа – Новая Гвинея (2005)	Макао (57 123)	Мексика (12 441)	Индия (3073)
Норвегия (34 180)	Эстония (7532)	Монголия (1964)	Сингапур (51 966)	Маврикий (12 286)	Вьетнам (2875)
Швейцария (32 347)	Малайзия (7473)	Киргизия (1947)	Норвегия (46 908)	Панама (12 206)	Молдавия (2790)
США (32 015)	ЮАР (7411)	Йемен (1888)	ОАЭ (42 351)	Карибы (11 491)	Узбекистан (2786)
Германия (27 313)	Македония (7376)	Таджикистан (1877)	США (42 297)	Болгария (11 490)	Никарагуа (2613)
Япония (27 067)	Доминика (7325)	Бутан (1838)	Гонконг (41 713)	Доминика (11 003)	Соломоновы Острова (2431)
Сингапур (27 036)	Ботсвана (7251)	Камерун (1835)	Швейцария (37 583)	Венесуэла (10 973)	Пакистан (2411)
Нидерланды (26 956)	Бразилия (7018)	Никарагуа (1801)	Нидерланды (36 996)	Румыния (10 921)	Йемен (2380)
Австрия (26 362)	Панама (6900)	Гайна (1790)	<i>Кластер 2</i>	Казахстан (10 916)	Лаос (2288)
Гонконг (26 133)	Коста-Рика (6650)	Кот-Д'вуар (1784)	Ирландия (35 988)	Коста-Рика (10 377)	Папуа-Новая Гвинея (2217)
Дания (26 128)	Украина (6635)	Пакистан (1738)	Австрия (35 379)	Бразилия (10 056)	Мавритания (2203)
Канада (25 929)	Маврикий (6630)	Мавритания (1731)	Канада (35 223)	Сербия (9598)	Нигерия (2152)
Бельгия (25 746)	Болгария (6525)	Узбекистан (1692)	Австралия (34 411)	ЮАР (9477)	Камерун (2058)
Багамы (25 728)	Румыния (6347)	Армения (1551)	Швеция (33 771)	Македония (9192)	Судан (2023)
<i>Кластер 2</i>	Колумбия (6304)	Нигерия (1455)	Германия (33 414)	Азербайджан (8913)	Киргизия (2008)
Франция (24 697)	Ямайка (6255)	Сенегал (1446)	Бельгия (32 808)	Тунис (8566)	Таджикистан (1940)
Макао (24 546)	Латвия (6110)	Кабо-Верде (1426)	Исландия (32 781)	Перу (8555)	<i>Кластер 7</i>
Италия (24 264)	Алжир (5951)	Кения (1339)	Англия (32 474)	Колумбия (8479)	Мьянма (1749)
Исландия (24 120)	Казахстан	Китай (1338)	Дания (32 235)	Доминикана (8387)	Сенегал (1736)
Швеция (23 698)	Беларусь (7311)	<i>Кластер 7</i>	Финляндия (31 493)	Таиланд (7673)	Кот-Д'Ивуар (1704)
Австралия (23 314)	Эквадор (5531)	Индия (1238)	Япония (30 573)	Албания (7658)	Бангладеш (1488)
Англия (22 020)	<i>Кластер 5</i>	Гвинея-Бисау (1232)	Франция (29 640)	Алжир (7564)	Кения (1481)
Финляндия (20 763)	Белиз (4916)	Коморы (1182)	Багамы (28 476)	Туркмения (7422)	Гана (1475)
Саудовская Аравия(20 691)	Тунис (4838)	Замбия (1165)	Италия (27 137)	<i>Кластер 5</i>	Лесото (1437)
Испания (20 340)	Таиланд (4524)	Бенин (1137)	Корея (27 027)	Эквадор (7201)	Бенин (1424)
Ирландия (18 983)	Перу (4379)	Судан (1121)	Испания (26 941)	Ямайка (6883)	Замбия (1401)
Кипр (18 919)	Намибия (4324)	Гамбия (1120)	Израиль (26 023)	Китай (6816)	Танзания (1286)
Израиль (18 485)	Доминикана (4110)	Вьетнам (1005)	Кипр (25 937)	Украина (6029)	Гамбия (1265)
Греция (17 618)	Парагвай (4034)	Лаос (976)	Словения (25 048)	Белиз (5983)	Чад (1229)
Португалия (17 091)	Сальвадор (3967)	Лесото (945)	Греция (24 206)	Сальвадор (5981)	Уганда (1141)
<i>Кластер 3</i>	Свазиленд (3887)	Гана (937)	Тринидад и Тобаго (23 088)	Намибия (5808)	Буркина-Фасо (1127)
Мальта (14 949)	Азербайджан (3543)	Мадагаскар (926)	Мальта (22 761)	Ангола (5549)	Непал (1075)
Чехия (14 411)	Конго (3541)	Чад (904)	Чехия (22 575)	Египет (5544)	Гвинея-Бисау (1064)
Габон (14 403)	Фиджи (3469)	Того (838)	<i>Кластер 3</i>	Свазиленд (5339)	Руанда (1044)
Словения (14 183)	Гватемала (3457)	Танзания (826)	Португалия (21 660)	Иордания (5157)	Коморы (983)

Юж. Корея (12 944)	Сирия (3428)	Руанда (826)		Саудовская Аравия(20 374)	Армения (4901)	Гвинея (978)
Венгрия (11 210)	Иордания (3378)	Гвинея (814)		Словакия (20 164)	Бутан (4780)	Мали (955)
Триниад и Тобаго(10 766)	Египет (3292)	Бангладеш (774)		Польша (17 352)	Сирия (4741)	Эфиопия (934)
Венесуэла (10 652)	Туркмения (3197)	Непал (748)		Венгрия (16 958)	Парагвай (4648)	Того (895)
Мексика (10 393)	Боливия (3140)	ЦАР (726)		Эстония (16 561)	Шри-Ланка (4555)	Мадагаскар (869)
Россия (10 219)	Ангола (2843)	Буркина-Фасо (705)		Хорватия (16 128)	Грузия (4552)	Мозамбик (845)
Словакия (10 103)	Гондурас (2744)	Мали (700)		Литва (15 534)	Боливия (4350)	Малави (791)
Кластер 4	Молдавия (2720)	Нигер (631)		Кластер 4	Гватемала (4292)	Сьерра-Леоне (742)
Хорватия (9973)	Марокко (2659)	Сьерра-Леоне (584)		Аргентина (14 363)	Марокко (4227)	ЦАР (708)
Литва (9278)	Соломоновы Острова (2641)	Уганда (574)		Россия (14 183)	Фиджи (4178)	Нигер (653)
Аргентина (9155)	Грузия (2629)	Малави (556)		Чили (13 596)	Индонезия (3880)	Либерия (376)
Турция (8269)	Албания (2573)	Бурунди (500)		Габон (13504)	Конго (3808)	Бурунди (366)
Уругвай (8044)	Филиппины (2426)	Конго (477)		Малайзия (13 214)	Монголия (3620)	Конго (311)
Карибы (7923)	Индонезия (2270)	Эфиопия (432)		Латвия (12 948)	Филиппины (3560)	
Ливан (7802)		Мозамбик (377)		Уругвай (12 655)	Гондурас (3519)	
		Мьянма (363)		Ливан (12 621)	Кабо-Верде (3476)	
		Либерия (284)		Турция (12 547)		

Примечание. В табл.3 приведены значения ВВП по ППС на душу населения в долларах, 2005 г. Составлено автором по данным World Bank базы World Development Indicators (WDI) (4).

Мировая экономика преодолет последствия кризиса, обретёт новые источники экономического роста тогда, когда рынки вернут функцию регулятора мировых цен, а такие страны, как США, Великобритания, другие страны ОЭСР осознают необходимость ухода от сверх потребления на фоне торгового и бюджетного дефицитов.

Таблица 4

Динамика основных макроэкономических показателей Беларуси
за 2003-2013 гг.

Показатель	2003	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, млрд. руб.	36565	137442,2	164476,1	297158	527385,1	636784,2
Денежные доходы населения, млрд.руб.	22795	87401,0	108467,7	165713,9	321570,8	439395,8
Инвестиции в ОК, млрд. руб.	7131	43377,6	55380,8	98664,9	154442,4	202696,0
ИПЦ	25,4%	10,1%	9,9%	108,7%	21,8%	12,0%
Экспорт, млн. долларов США	11576,0	24310,3	29301,7	46537,1	51860,7	37232,3
Импорт млн. долларов США	12238,5	29918,3	36801,8	47746,0	48852,3	42998,6
Ставка рефинансирования, %	33,0%	13,5%	10,5%	45,0%	34,5%	23,5%
Средний курс белорусского рубля к доллару, бел. руб.	2050,67	2803,27	2993,74	5605,84	8333,86	9510
Сальдо торгового баланса, млн. долл. США	-662,5	-5608,0	-7500,1	-1208,9	-3008,4	-5766,3
Дефицит (-) профицит (+) консолидированного бюджета, млрд. руб.	-584	-958,3	-4225,6	6180,2	2787	1583,32
Валовой внешний долг, млн. долл. США	4200	15154,1	28401,1	34021,5	34200	39124,3

Источник: статистический ежегодник 2013, Минск 2013

Экономика Республики Беларусь, в силу ее открытости, подвергалась внешним шокным воздействиям, что нарушало динамику экономического роста. (табл. 4).

Национальный статистический комитет Республики Беларусь, бюллетень банковской статистики №4 (178) 2014, Национальный банк Республики Беларусь.

Перед Республикой Беларусь остро стоит вопрос о новых источниках и условиях экономического роста. Это, дальнейшая экономическая интеграция с Россией, Казахстаном, другими странами СНГ, ориентация на развитие внешнеэкономических отношений с Китаем, Индией, странами БРИКС и выход на рынки Азии, Африки, Латинской Америки. А также ориентация на внутренний рынок. Ключевыми индикаторами роста могут быть доступные «длинные деньги», умеренная инфляция и осуществление крупных инфраструктурных проектов национального масштаба и High-tech.

График погашения первого резервного кредита МВФ (рис.1) выглядит следующим образом: 2009 г. – 13 млн. долл., 2010 г. – 67 млн. долл., 2011 г. – 89 млн. долл., 2012 г. – 485 млн. долл., 2013 г. – 1778 млн. долл., 2014 г. – 1418 млн. долл. и 2015 г. – 88 млн. долл.



Таблица 5

Потребности Беларуси в финансировании в 2010-2016 гг. (базисный сценарий), млрд.

ДОЛЛ.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Потребности в финансировании	-13,1	-15,3	-13,4	-14,1	-14,9	-17,0	-17,0
Сальдо текущего счёта	-8,5	-8,4	-6,5	-6,9	-7,1	-7,7	-8,2
Погашение долговых ценных бумаг	0,0	0,0	-0,2	0,0	0,0	-1,0	0,0
Погашение средне- и долгосрочного долга	-1,0	-1,5	-1,8	-2,4	-3,0	-3,5	-4,0
Погашение краткосрочного долга	-3,6	-5,3	-4,9	-4,8	-4,8	-4,8	-4,8
2. Источники финансирования	12,6	7,7	8,3	8,7	10,0	11,4	11,2
ПИИ (чистые)	1,3	1,8	2,0	2,4	2,6	2,8	3,2
Приток портфельных инвестиций	1,2	0,8	0,2	0,0	0,0	1,0	0,0
Торговые кредиты (чистые)	1,1	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Средне- и долгосрочное долговое финансирование	2,8	2,5	3,9	4,7	5,2	4,4	4,8
Краткосрочное финансирование	5,3	4,9	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8
Прочее финансирование	-0,5	-2,3	-0,5	0,8	1,5	0,1	0,0
Целевое увеличение резервов	0,8	-1,5	-0,3	-3,5	-3,0	-2,0	-2,0
3. Исключительное финансирование	0,5	1,2	0,5	-0,8	-1,4	-0,1	0,0
в т.ч. АКФ	0,0	1,2	0,9	0,9	0,0	0,0	0,0
в т.ч. МВФ (чистое)	0,7	0,0	-0,4	-1,7	-1,4	-0,1	0,0
4. Остаточный дефицит финансирования	0,0	6,3	4,7	6,2	6,3	5,6	5,8

Источник: разработка автора

Планом совместных действий правительства и Национального банка РБ по структурному реформированию и повышению конкурентоспособности экономики

Беларуси, утверждённым 10 октября 2013 года, предусмотрено дальнейшее проведение консультаций с МВФ о возможности финансирования в рамках новой программы взаимодействия. На данном этапе стабильность в экономике Беларуси поддерживается за счёт зарубежных финансовых кредитов и займов. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в оценке белорусских экономических приоритетов большую роль играет внешнее кредитование.

Однако, для национальной экономики Республики Беларусь, главными источниками финансовых ресурсов являются собственные средства. Это средства организаций, домашних хозяйств, государственного бюджета, коммерческих банков. Основная задача, которая должна быть успешно решена всеми органами власти – эффективное использование этих ресурсов. Причём значительная доля этих ресурсов сосредоточена в коммерческих банках. Нами проведены исследования на предмет влияния выдаваемых коммерческими банками кредитов организациями на экономический рост национальной экономики (табл. 6).

Таблица 6

Динамика кредитных вложений коммерческих банков по видам деятельности в национальной и иностранной валюте за 2003-2013 гг., млрд. руб.

Показатель	2003	2009	2010	2011	2012	2013
Краткосрочные и долгосрочные кредитные вложения банков	4 489,2	45 230,4	63 970,6	117 559,0	270 658,3	200563,7
промышленность	2 322,0	18 262,2	23 667,9	241 176,4	125 076,4	95841,6
сельское хозяйство и лесное хозяйство	601,7	10 521,9	15 027,9	19 698,5	18 885,0	27956,9
строительство	81,4	2 073,9	3 603,4	5 749,1	11330,5	7007,7
торговля и общественное питание	345,8	4 355,6	6 193,1	18 318,4	78 283,5	29252,8
жилищное и коммунальное хозяйство	103,5	412,6	720,9	4 504,2	15 492,0	18967,7
прочие	1 034,8	9 624,1	14 757,4	17 839,2	21 590,8	16654,5

Источник: разработка автора

В табл. 6 представлена динамика выданных коммерческими банками кредитов экономике. Наглядно представлено, что объём кредитов имеет сильное устойчивое влияние и на инвестиции в основной капитал, и на ВВП, причём это влияние прослеживается в течение всего рассматриваемого промежутка времени. При этом, если в 2010-2011 гг. величины выданных кредитов и инвестиций в основной капитал были сопоставимы, то в 2012-2013 гг. темп роста размера кредитов существенно превысил темп роста инвестиций, что вызвано общим спадом в экономике Беларуси и необходимостью кредитования предприятиями своей текущей деятельности.

Выводы:

1. Первые кризисы глобальной экономики обогатили её теорию и практику новыми явлениями и закономерностями. Прежде всего тем, что колыбель кризисных процессов в национальной экономике. Кризису способствовали: инфляционный пресс, дефицитность платёжных балансов, привязка к «валютному якорю», недостаточность международной ликвидности центральных банков, слабость банковской системы. Также, глобальные инвесторы усугубляли экономическую ситуацию.
2. Мировой кризис 2008-2009 гг. остро поставил вопрос новой архитектуры глобальных финансов и источников роста мировой экономики. Их решение лежит на двух уровнях анализа: поверхностные причины кризиса (ипотечный крах в США) и его глубинная природа (переход к новому технологическому укладу).
3. В новом веке необходимы решения цивилизационных проблем человечества (экологических, продовольственной, питьевой воды, альтернативных источников производства, основанному на генной инженерии, информационных, нано-

и прочих зелёных, голубых технологиях. С этим связано нахождение новых источников развития мировой экономики.

4. Республика Беларусь имеет достаточное количество финансовых, природных, человеческих, производственных ресурсов для того, чтобы смягчить волну кризисов, обеспечить устойчивое развитие национальной экономики.

Литература:

1. Прокопович П.П. Итоги выполнения основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2010 год и задачи банковской системы по их реализации в 2011 г. (банковский вестник – 2011 г., 5-11)
2. Ермакова Н.А. Итоги выполнения основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2011 год и задачи банковской системы по их реализации в 2012 году / Банковский вестник – 2012. - №2. – с. 3-7.
3. Шавшуков В.М. Кризисы глобальных финансов / Вестник Санкт-Петербургского университета, серия 5: Экономика, 2013, 87-109.
4. URL: www.min.ru/debt/php (дата обращения: 18.08.2014).
5. Статистический ежегодник, 2013. Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2013. с. 578
6. Финансы Республики Беларусь, 2012. Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Минск, 2012, с.594.
7. Бюллетень Банковской статистики №4 (178), 2014. Национальный банк Республики Беларусь, Минск, 2014. с. 274.

Протопопова Наталия Андреевна

Классический приватный университет, г. Запорожье

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ

В статье рассмотрен анализ деятельности предприятий машиностроительной отрасли Украины в контексте обеспечения их экономической защищенности. Приведены основные проблемы отрасли и предложены пути их решения. Отмечено, что при исследовании вопросов экономической защищенности предприятия существенным аспектом анализа является наблюдение за комплексом факторов экономической защищенности, которое рационально осуществлять в форме мониторинга факторов.

The article considers the analysis of activity of enterprises of engineering industry in Ukraine concerning providing of their economic security. The main problems of industry are given and their solutions are offered. The author notices that while the research of the enterprise's economic security issues, the substantial aspect of analysis is surveillance factors of economic security, that is to efficiently carry out in monitoring these factors.

В процессе обеспечения контроля экономической защищенности предприятия надлежащую роль играет финансово-экономический анализ, который выступает одним из главных инструментов в общем механизме обеспечения экономической защищенности предприятия и выявления недостатков в деятельности предприятий, а также в принятии управленческих решений.

Для полного и всестороннего изучения уровня надежности функционирования хозяйствующих субъектов требуется большой объем разноплановой информации (взаимодополняющих показателей бухгалтерской и статистической отчетности), что характеризует деятельность объекта, а также связанные с ней риски и результаты, полученные за возможно более длительный период времени. Как правило, проявление факторов риска порождает неопределенность, при этом хозяйствующий субъект, обладая реальными шансами надежного и стабильного функционирования, одновременно находится под угрозой возможных потерь. Использование специального алгоритма аналитической обработки показателей, разработанной с учетом вида экономической деятельности хозяйствующего субъекта бухгалтерской и статистической отчетности, обеспечит возможность учета рисков фактора и применения вариативного подхода к прогнозированию уровня экономической защищенности предприятия и финансово-экономических ситуаций на основе разработки сценарных (альтернативных) моделей экономической защищенности.

В исследование значения и особенностей методологии анализа хозяйственной деятельности внесли вклад такие ученые как: М. Баканов, Т.Г. Вакуленко, Н.В. Дембинский, М.Я. Коробов, Л.И. Кравченко, А.И. Муравьев, Г.В. Савицкая, Г.В. Шадрин [1] и другие. Термины финансово-экономического анализа, которые приведены в научных работах, имеют различие в понимании целей финансового анализа. Так, например М.Я. Коробов под финансово-экономическим анализом деятельности предприятия предлагает понимать комплексное изучение его работы с целью объективной оценки достигнутых финансовых результатов и выявления путей дальнейшего повышения доходности (рентабельности) при обеспечении безопасного уровня ликвидности [2].

И.Б. Хома предлагает при контроле экономической защищенности предприятия применять количественные методы оценки эффективности финансового управления в аспекте определения нормы доходности, осуществление сравнительного анализа с эталонными финансовыми показателями других предприятий в отрасли, дисперсионных и вариационных отклонений с определением погрешности рыночного риска [3].

Также И.Б. Хома отмечает, что «границы финансово-экономического анализа в современных условиях четко не определены, что дает возможность постоянно осуществлять его модификацию и трансформацию, расширяя диапазон и детализируя оценку деятельности производственно-хозяйственной структуры, достигая положительных результатов и по контролю за состоянием их экономической защищенности» [3]. Именно с этой точкой зрения автор соглашается и предлагает осуществить анализ экономической защищенности предприятий, рассмотреть и усовершенствовать на примере машиностроительных предприятий Украины.

Анализ показателей финансового состояния предприятия, является только основой финансовой концепции обеспечения экономической защищенности предприятия. К машиностроительному комплексу Украины принадлежат более 11 тысяч предприятий. В табл. 1 приведена динамика объемов реализованной продукции по машиностроению по видам деятельности в Украине в 2011-2013 годах.

Таблица 1

Динамика объемов реализованной продукции по машиностроению в Украине

Продукция машиностроения	2011 год		2012 год		2013 год	
	тыс. грн	в % к итогу	тыс. грн	в % к итогу	тыс. грн	в % к итогу
производство компьютеров, электронной и оптической продукции	4092170,4	24,95	431350,6	2,63	478820,1	3,18
производство электрического оборудования	2229889,0	13,6	6675154,1	40,74	5261139,2	34,91
производство машин и оборудования, не отнесенных к другим группировкам	1321048,6	8,05	1293681,5	7,9	1422207,3	9,44
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств	8758045,2	53,4	7984634,0	48,73	7907926,0	52,47
Машиностроение (итог)	16401153,2	100	16384820,2	100	15070092,6	100

Данные для расчета взяты из источника [4]

Как видим из расчета табл. 1 максимальный удельный вес в машиностроении Украины занимают производство электрического оборудования и производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств. В производстве электрического оборудования наблюдается тенденция увеличения объема продаж продукции на 27 % в 2012 году по отношению к 2011 году.

Проблемы, которые существуют в украинском машиностроительном производстве, препятствуют быстрому росту и развитию экономики, в том числе и

промышленности, а именно: обновление материально-технической базы производства и воспроизводства.

Анализируя отрасль машиностроения нужно указать главные преимущества этой отрасли:

- спрос на продукцию энергетического машиностроения (турбины, компрессоры, генераторы, трансформаторы) авиадвигатели, космическая и военная техника, вагоны и кабельная продукция;
- развитие новых рынков сбыта продукции в Индии, Китае, странах ЕС и Латинской Америке;
- конкурентное соотношение цена-качество на продукцию машиностроительной отрасли;
- высокий научно-производственный потенциал украинских предприятий.

Как отмечает А.Е. Майборода, без создания особых условий повышения конкурентоспособности продукции национального производства, особенно на внутреннем рынке, Украине будет очень трудно, в условиях Мировой организации торговли, противостоять более опытным игрокам на международных рынках товаров, услуг и технологий, прежде всего, развитых стран и транснациональных компаний.

Важным фактором развития отрасли в Украине может стать активная поддержка со стороны государства, такими методами как:

- предоставление льгот производителям;
- внедрение программ, направленных на замещение импорта, развитие внутреннего потребления и экспорта;
- повышение привлекательности и снижения рисков отрасли, что повлечет за собой приток инвестиций, которые будут направляться на модернизацию основных фондов [5].

Большинство научных трудов, освещающих финансово-экономический анализ машиностроительной отрасли в Украине нацелены на исследование в целом. В последнее время появляются работы по оценке экономической безопасности машиностроительных предприятий, однако анализу и оценке экономической защищенности предприятий практически не уделяется внимание и очень мало научных исследований.

При исследовании вопросов экономической защищенности предприятия существенным аспектом анализа является наблюдение за комплексом факторов экономической защищенности, которое рационально осуществлять в форме мониторинга. Первым шагом на пути к созданию системы мониторинга является формирование необходимого понятийного аппарата. Ключевым в этом комплексе должно быть понятие «мониторинга факторов, угрожающих экономической защищенности предприятия».

Наиболее полное представление о мониторинге факторов, угрожающих экономической защищенности предприятия, даст трактовку мониторинга как системы показателей защищенности экономических интересов предприятия, которая осуществляется систематически или с заданной периодичностью регистрации (наблюдение, измерение, фиксация), диагностики и анализа.

Будучи механизмом обеспечения экономической защищенности предприятия, мониторинг выполняет несколько ролей (этапов). К ним относятся:

1) информационная роль – заключается в получении данных о состоянии защищенности ключевых показателей экономического состояния предприятия. Информационная роль проявляется также в получении информации о видах уже сложившихся угроз, о масштабах их влияния на деятельность предприятия. К таким угрозам можно отнести большую кредиторскую задолженность, инфляцию, и т.д. В процессе мониторинга сбор информации осуществляется текущим способом. В ходе мониторинга важно не только фиксировать изменения по разработанным показателям, но и выявлять недостаток информации, заполнение которого приведет к формированию новых индикаторов для более объективного, актуального, качественного обеспечения экономической защищенности предприятия;

2) диагностическая роль – представляет собой оценку экономической ситуации на предприятии с целью выявления опасных и кризисных зон, оценки масштабов их проявлений. Диагностическая роль тесно переплетается с информационной, являясь

одновременно и самостоятельной ролью, и логическим продолжением информационной роли;

3) аналитическая роль – осуществляется анализ собранной информации. Результатом анализа комплекса реальных угроз является оценка состояния экономической защищенности предприятия. Полученные аналитические данные послужат источником информации для принятия управленческих решений.

Реализация перечисленных выше ролей осуществляется мониторингом на различных этапах управления: от планирования и прогнозирования деятельности предприятия до анализа результатов реализации целей предприятия.

Таким образом, мониторинг экономической защищенности предприятия может стать эффективным средством исследования динамики развития экономических показателей и прогнозирования экономических кризисов.

Для проведения такого мониторинга необходимо создать специальный департамент, который будет функционировать на постоянной основе.

Основной целью деятельности департамента должно стать непрерывное наблюдение за состоянием экономических показателей, анализ динамики их развития, исследование факторов кризиса и прогнозирования кризисных процессов, а также профилактика экономических кризисов предприятия.

В целом, мониторинг экономической защищенности предприятия позволяет решить следующие задачи:

- 1) непрерывный сбор данных об экономическом состоянии предприятия;
- 2) мониторинг финансово-экономического состояния предприятия;
- 3) формирование агрегированных показателей результатов деятельности предприятия;
- 4) формирование экономических прогнозов деятельности предприятия на ближайшую, среднесрочную и отдаленную перспективу;
- 5) разработка комплекса мер по предупреждению кризисных явлений или смягчения течения кризиса.

Таким образом, мониторинг может играть роль так называемой «системы тревоги», то есть системы своевременного оповещения о возможности наступления угроз на предприятии, что позволит своевременно принимать адекватные меры противодействия этим явлениям.

Литература:

1. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Шадрина. – М. : Благовест-В, 2003. – 184 с.
2. Коробов М.Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий / М.Я. Коробов. – К. : Знання : КОО, 2002. – 294 с.
3. Инновационный подход к развитию предприятий, отраслей, комплексов. В 2 книгах. К 1. : монография / под общ. ред. С.В. Куприенко ; SWorld. – Одесса: Куприенко С.В., 2012 –145 с.
4. Государственный комитет статистики Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrstat.gov.ua
5. Майборода О.Е. Конкурентоспособность машиностроения – аспект развития Промышленности Украины / А.Е. Майборода // «Крымский экономический вестник», № 6 (07) декабрь 2013. – С. 303-304.

Проценко Игорь Владимирович

аспирант

*Институт международных отношений**Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко***СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА
УСЛУГ**

В статье проанализированы изменения структуры мировой торговли услугами за период с 2000 – 2013 гг.. Исследовано влияние динамики мирового ВВП на изменение динамики экспорта различных видов услуг. Проведен анализ мировой торговли коммерческими услугами в разрезе групп услуг, их наибольших экспортёров и импортеров.

In article the changes in the structure of world trade in services for the period from 2000 - 2013 years was analyzes. The influence the dynamics of global GDP to change the dynamics of the export of various kinds of services was studied. World trade in commercial services by groups of services, their largest exporters and importers was analyzed.

В течение последних десятилетий рост объемов международной торговли происходил опережающими, по сравнению с товарной торговлей, темпами и сейчас доля услуг составляет около 20% мировой торговли.

Среди важных факторов роста объемов международной торговли услугами, таких как рост открытости национальных экономик, увеличение объемов потребления услуг населением и т. д. выделяется ряд факторов, связанных с ростом наукоёмкости мировой экономики, это такие факторы как переход крупнейших экономик мира на постиндустриальную, информационную стадию развития. В течение 2000 - 2013 годов наблюдался трехкратный прирост объемов мирового экспорта услуг, причем в разрезе видов услуг этот рост происходил весьма не равномерно (табл. 1).

Таблица 1

Показатели динамики и структуры мирового экспорта услуг за 2000 - 2013 годы

Вид услуг / Показатель	Объем экспорта услуг, млрд. дол. США		Прирост 2013/2000, в разы	Структура экспорта услуг, %		Изменение доли в структуре экспорта услуг, 2013/2000
	2000	2013		2000	2013	
Транспортные услуги	346,37	905,94	2,62	23,23	19,53	-3,7
Туристические услуги	476,82	1183,63	2,48	31,98	25,51	-6,47
Коммуникационные услуги	34,3	121,15	3,53	2,3	2,61	0,31
Строительные услуги	30,2	105,14	3,48	2,03	2,27	0,24
Страховые услуги	27,71	102,57	3,7	1,86	2,21	0,35
Финансовые услуги	97,58	334,93	3,43	6,54	7,22	0,67
Компьютерные и информационные услуги	45,65	286,81	6,28	3,06	6,18	3,12
Роялти и лицензионные платежи	91,93	309,86	3,37	6,17	6,68	0,51
Персональные культурные и рекреационные услуги	14,65	42,45	2,9	0,98	0,91	-0,07
Другие бизнес услуги	325,89	1247,23	3,83	21,86	26,88	5,03
Всего	1491,1	4639,71	3,11	-	-	-

* рассчитано по данным [1]

Низкими темпами росли объемы экспорта туристических, транспортных, персональных культурных и рекреационных услуг

. В 2000 году данные услуги вместе составляли около 56% от мирового экспорта услуг, в 2013 году их совокупная доля в экспорте снизилась до 46%. Объемы экспорта данных видов услуг, в значительной степени, зависят от наличия в странах экспортера рекреационно-туристических ресурсов и их географического размещения. В отличие от трех, указанных выше видов услуг более высокими темпами росли объемы экспорта услуг, требующих высокой квалификации персонала, произошел рост их доли в структуре мирового экспорта. Лидировали по темпам роста компьютерные и информационные услуги (их темпы роста за период были в два раза выше общих темпов роста экспорта всех услуг), страховые услуги и другие бизнес услуги.

Такой рост объемов экспорта профессиональных услуг связан с общим ростом наукоемкости мировой экономики и переходом ведущих экономик мира на инновационный путь развития.

Динамика мирового экспорта услуг перекликается с динамикой мирового ВВП, падения в мировой экономике и торможения ее развития, что происходило в 2000-2001, 2005, 2008-2009, 2011-2013 годах сказывалось и на темпах роста мирового экспорта услуг (рис. 1).

Впрочем, между темпами роста мирового ВВП и экспорта различных видов услуг наблюдаются разные взаимозависимости. Так, между ростом мирового ВВП и темпами роста экспорта транспортных, туристических, финансовых и других бизнес услуг существует тесная положительная связь, r^2 больше 0,79. Для темпов роста экспорта коммуникационных, компьютерных и информационных, персональных культурных и рекреационных услуг, роялти и лицензионных платежей коэффициент корреляции с темпами роста ВВП составляет от 0,42 до 0,62. А темпы роста экспорта строительных и страховых услуг слабо коррелируют с темпами роста мирового ВВП, r^2 меньше 0,3.

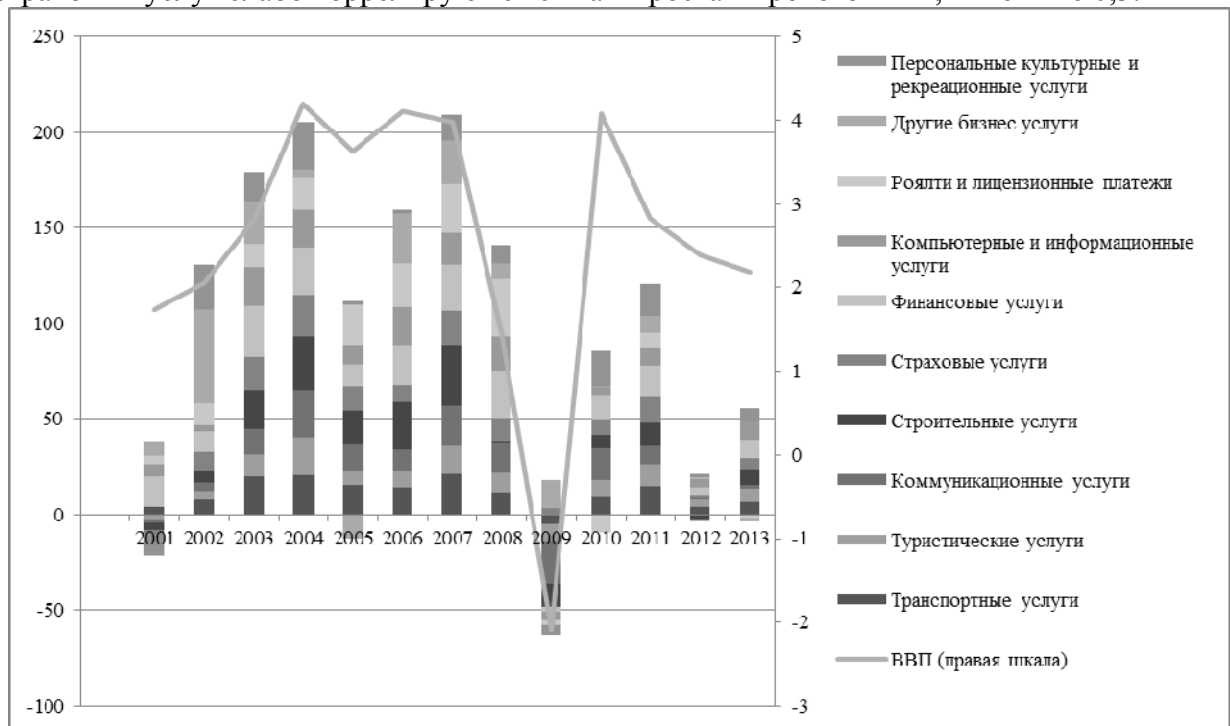


Рис. 1. Прирост объемов мирового ВВП и экспорта услуг (к предыдущему году),%
* рассчитано по данным [1;2]

Разница в тесноте связи между динамикой мирового ВВП и экспорта услуг указывает на то, что экспорт таких услуг как коммуникационные, компьютерные и информационные, персональные, культурные и рекреационные, строительные и страховые в меньшей степени зависят от кризисов и спадов в мировой экономике, чем экспорт транспортных и туристических услуг.

Наукоемкие услуги, требующие специальных профессиональных знаний и навыков включаются в группу услуг «Другие коммерческие услуги» (данная группа охватывает все вышеупомянутые услуги, кроме туристических и транспортных). Существенная часть в объеме экспорта вышеописанной группы по состоянию на 2013 год обеспечивалась

другими бизнес услугами - 26,9 % от общемирового экспорта услуг (самая большая экспортная группа в 2013 году). Эта группа услуг включает в себя обслуживание торговых операций, лизинг, юридические услуги, консалтинг, услуги по связям с общественностью, маркетинговые исследования, изучение общественного мнения, архитектурное проектирование, инжиниринг и др. Другие бизнес услуги в течение исследуемого периода были важным объектом международной торговли. Крупнейшими экспортерами данного вида услуг в 2000 году были: США (14% от общего объема экспорта этих услуг), Великобритания (10,4%) и Германия (7,43%), в 2013 году тройка лидеров была в таком же составе, но Германия по объемам экспорта услуг указанного вида опередила Великобританию и вышла на второе место в мире (7,7 и 7%, соответственно), лидером же остались США (11%). В общем, в мире произошло уменьшение концентрации экспорта услуг, если в 2000 году на десять крупнейших экспортеров приходилось 63%, то в 2013 году - 57%.

Крупнейшими потребителями других бизнес услуг в 2000 году были Германия (9,9% импорта), США и Япония (по 7,5%) до конца исследуемого периода крупнейшим импортером данных услуг стали США (7,5%), Германия сместилась на второе место (6,9%), а Японию (4%) опередила Франция (4,6%). Произошло в течение исследуемого периода, также, уменьшение концентрации импорта услуг, десять крупнейших импортеров в 2000 году обеспечивали 55%, а в 2013 году 43% импорта других бизнес услуг.

Финансовые услуги является четвертой по объемам экспорта в 2013 году группой услуг и второй в категории «Другие коммерческие услуги». Доля финансовых услуг в структуре мирового экспорта услуг в 2013 году составила 7,2%. Тройка крупнейших экспортеров этих услуг в течение исследуемого периода оставалась неизменной - США, Великобритания и Люксембург, эти же страны были, также, и основными импортерами финансовых услуг. В течение исследуемого периода произошел рост доли США в структуре экспорта финансовых услуг (с 22,6 до 25%) и Сингапура (с 1,8 до 5,5%). Доли Великобритании и Люксембурга, наоборот, сократились (соответственно, с 20,7 до 18,6% и с 13,4 до 12,7%). В течение исследуемого периода произошли значительные изменения в структуре мирового импорта финансовых услуг, так доля США с 11,2% в 2000 году сократилась до 6,7% от мирового импорта финансовых услуг, доля Люксембурга уменьшилось с 8 до 6,7%. В 2013 году, как и в 2000 году, экспорт финансовых услуг был обеспечен десятью крупнейшими экспортерами более, чем на 80%. Относительно импорта, то в 2000 году десять крупнейших экспортеров покрывали 34,5% импорта, в 2013 году этот показатель составлял 27,9%. То есть, если экспорт финансовых услуг в течение исследуемого периода был сосредоточен в малом количестве стран, то структура импорта в течение исследуемого периода стала более диверсифицированной, произошло уменьшение доли десяти крупнейших импортеров с 34,5% до 27,9% мирового импорта.

Роялти и лицензионные платежи - пятая, по объемам экспорта, группа услуг в мировой торговле. Крупнейшими экспортерами этих услуг были передовые инновационные экономики мира - США (56% в 2000 году, 41% в 2013 году), Нидерланды (2,3% в 2000 году, 11,2% в 2013 году), Япония (11,1% в 2000 году, 10,2% в 2013 году). В 2000 году наибольшие объемы выплат роялти и лицензионных платежей в сфере услуг обеспечивали США и Япония (18 и 12% мирового импорта данных услуг, соответственно). К 2013 году произошел значительный рост объемов импорта данных услуг Ирландией и Нидерландами, за счет чего они заняли первое и третье места в мировом рейтинге импортеров указанных услуг (их доли выросли с 8,6% в 2000 году до 15% в 2013 и с 2,8 % в 2000 году до 8,9% в 2013). Значительно увеличили удельный вес в импорте услуг группы роялти и лицензионные платежи экономики Азии, так Китай и Сингапур в 2013 году вышли на 3 и 4 места, а Япония занимала пятое. Как в 2000 году так и в 2013 году около 90% объемов мирового объема экспорта данных услуг обеспечивала группа вышеупомянутых топ-10 экспортеров, на долю топ-10 импортеров этих услуг приходилось 70% как в 2000 году так и в 2013 году.

Компьютерные и информационные услуги - по состоянию на 2013 год шестой по объемам экспорта и первый по темпам роста сектор услуг в период 2005 - 2012 гг.

Крупнейшими экспортерами данных услуг в 2000 году были США и Ирландия (их доли в мировом экспорте компьютерных и информационных услуг составили 15,2 и 12%, соответственно). В 2013 году крупнейшими экспортерами были Ирландия и Индия (17,9 и 17,2%, соответственно), третьим крупнейшим экспортером стала Германия (7,7%), а США потеснили на четвертое места (6,3%). Структура экспорта компьютерных и информационных услуг, включающих в себя обработку данных, аппаратные консультации, техническое обслуживание, ремонт компьютеров, периферийного оборудования и т.д., в течение исследуемого периода по сравнению со структурой экспорта понесла меньшие изменения, как в 2000 году так и в 2013 году крупнейшими импортерами этих услуг были США и Германия (по состоянию на 2013 год 9,2 и 6,9% от мирового импорта). Для всех стран - крупнейших импортеров компьютерных и информационных услуг (кроме Франции) было зафиксировано сокращение их доли в мировой структуре импорта этих услуг. Это привело к сокращению совокупной доли этих стран в структуре мирового импорта из 49 в 2000 году до 32,2 в 2013 году. Также в течение исследуемого периода уменьшилась концентрация экспорта указанных услуг, если в 2000 году топ-10 экспортеров обеспечивали 80% мирового экспорта, то в 2013 - 71%.

Структура международной торговли коммуникационными услугами в 2013 году по сравнению с 2000 годом оставалась относительно стабильной, и в начале и в конце исследуемого периода тремя крупнейшими экспортерами и импортерами были Германия, США и Великобритания. Значительные изменения, произошедшие это рост доли Германии в структуре мирового экспорта и импорта коммуникационных услуг (соответственно с 4,2 до 12,8% и с 9% в 2000 до 12% в 2013г.). За счет опережающего, по сравнению с другими странами, рост объемов экспорта указанных услуг, Германия поднялась с третьего места (которое занимала в 2000) на первое, потеснив США и Великобританию, и стала крупнейшим в мире экспортером коммуникационных услуг. Доли США и Великобритании в структуре экспорта услуг снизились до 3,2 и 2,4%, а в структуре импорта в 7 и 5,5%, соответственно.

В течение исследуемого периода произошло определенное переформатирование мировой структуры торговли коммуникационными услугами. Если в 2000 году десять крупнейших экспортеров данных услуг обеспечивали 47,7% экспорта, то в 2013 - 62,3%. В отличие от структуры экспорта, структура импорта услуг изменилась в сторону уменьшения совокупной доли топ-10 импортеров коммуникационных услуг по 61,3% в 2000 году до 48% в 2013 году. Это свидетельствует о сосредоточении производства коммуникационных услуг в небольшой группе стран, сопровождающихся диверсификацией потребления этих услуг.

Крупнейшими экспортерами строительных услуг в 2000 году были Япония и Германия (19,3 и 14% мирового экспорта строительных услуг), эти же страны были и крупнейшими импортерами (13,3 и 16,3% мирового импорта строительных услуг, соответственно). В течение периода 2000 - 2013 гг. Произошли значительные изменения в структуре экспорта строительных услуг. Так, доли Южной Кореи и Китая выросли с 3 и 2% в 2000 году до 18 и 10% в 2013 году, соответственно. По состоянию на 2013 год Южная Корея и Китай были первым и вторым крупнейшими экспортерами строительных услуг в мире, потеснив Германию и Японию на третье и четвертое места (доля Германии снизилась с 14 до 9,3%, Японии с 19,3 до 9,2%). Относительно импорта данных услуг, то по состоянию на 2013 год РФ была крупнейшим импортером (8,9% указанного импорта), потеснив Германию и Японию (их доли уменьшились с 16,3% в 2000 году до 8,2% в 2013 году и с 13,3 до 7,1%).

Всего, в течение исследуемого периода наблюдалось усиление позиций развивающихся стран и стран с переходной экономикой в международной торговле строительными услугами. Около 70% экспорта строительных услуг в 2000 и 2013 годах обеспечивалось десятью крупнейшими экспортерами этих услуг, а доля импорта, которая приходилась на десять крупнейших импортеров сократилась с 57% в 2000 году до 45% в 2013 году.

Важную роль на мировом рынке услуг играют страховые услуги, международная

торговля страховыми услугами способствует перераспределению рисков в мировом масштабе. В 2000 и 2013 годах наибольшую долю в структуре экспорта страховых услуг имели Великобритания и США - 20,7 и 16% в 2000 году, 16 и 9,5% в 2013 году. В течение исследуемого периода был зафиксирован значительный прирост экспорта страховых услуг Ирландией, которая в 2013 году стала третьим крупнейшим их экспортером (10,8% от мирового объема экспорта в 2013). Абсолютным лидером по объемам импорта страховых услуг в 2000 году были США (40,7% от мирового объема импорта), следующими значительными импортерами были Канада, Китай и Япония (10,2, 8,9, 7,3%, соответственно). К 2013 году структура импорта страховых услуг несколько изменилась, произошел значительный рост доли Китая в структуре импорта (до 21,5% в 2013), за счет чего он стал вторым крупнейшим импортером страховых услуг, США остались крупнейшим импортером, увеличив свою долю в структуре мирового импорта (до 48,6%). На начало и на конец исследуемого периода на топ-10 экспортеров страховых услуг приходилось около 70% мирового объема экспорта услуг, а на топ-10 импортеров приходилось более 90% всего мирового импорта страховых услуг.

Персональные, культурные и рекреационные услуги включают в себя аудиовизуальные и связанные с ними услуги, культурные и рекреационные услуги, образовательные, медицинские и др. услуги. В 2013 году экспорт услуг данной группы в структуре всего экспорта услуг составил около 1% (наименьшая по объемам экспорта группа услуг). Основными экспортерами этих услуг в 2000 году были Турция (17% мирового экспорта), Великобритания (13,5%), Франция (10,8%), Канада (9,9%) и Австралия (7,2%). В 2013 году Крупнейшими экспортерами были Франция (14,3% мирового экспорта персональных, культурных и рекреационных услуг), Великобритания (9,2%), Люксембург (5,4%), Испания (5,2%) и Мальта (4, 7%). Наибольшие объемы импорта в 2000 году потребляли Германия (24,6%), Франция (13,4%), Канада (11,2%), Турция (10,5%) и Испания (9,7%). В 2013 году крупнейшими импортерами указанных услуг были уже Франция (12,4%), Венесуэла (8,8%), Люксембург (6,1%), Германия (5,1%) и Катар (5%). В течение исследуемого периода прослеживалось сокращение совокупной доли десяти крупнейших экспортеров и десяти крупнейших импортеров в структуре международной торговли персональными, культурными и рекреационными услугами.

Исходя из вышеизложенного, можем сделать выводы, экспорт различных видов услуг неодинаково восприимчив к колебаниям мирового ВВП. Международная торговля финансовыми, транспортными и туристическими услугами в большей мере зависит от колебаний мирового ВВП чем, к примеру, коммуникационные, компьютерные и информационные услуги. На протяжении исследуемого периода наблюдались процессы диверсификации экспорта финансовых, компьютерных и информационных услуг, роялти и лицензионных платежей, строительных и других бизнес услуг, персональных, культурных и рекреационных услуг (то есть, сосредоточение большей части экспорта небольшим числом стран). В тоже время произошло усиление концентрации экспорта коммуникационных и финансовых услуг. Наблюдалась диверсификация импорта всех за исключением роялти и лицензионных платежей и страховых услуг.

Литература:

1. WTO: International Trade and Market Access Data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}
2. The World Bank Database: GDP growth (annual %) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
3. International Trade Statistics 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf.

Ратынский Вадим Витальевич

ассистент кафедры финансов, учета и контроля

Тернопольский национальный технический университет им. И. Пулюя

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СЕГМЕНТАЦИОННЫХ ПРИЗНАКОВ РЫНКА СВЕТЛЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ

В статье рассмотрены особенности сегментирования конечных покупателей на рынке светлых нефтепродуктов, проанализирован ряд факторов влияния на распределение рынка по основным признакам потребителей светлых нефтепродуктов в условиях конкуренции, определены основные факторы выбора продукта в условиях наличия альтернативных вариантов. Выделены сильные и слабые стороны при выборе уровня цены горючего, предлагается потенциальным покупателям, проанализированы перспективы ее изменения на основе сегментирования рынка. Определены основные преимущества и недостатки использования методик сегментирования рынка светлых нефтепродуктов на основе использования дисперсионных и энтропийных коэффициентов конкордации, указано на скрытый потенциал использования определенных видов анализа при проведении маркетинговых исследований. Учитывая основную мировую динамику обострения конкуренции на рынке продажи светлых нефтепродуктов проблема использования статистических методов при проведении маркетинговых исследований в целом, и во время сегментирования рынка частности, становится все острее.

The article discusses the peculiarities of end buyers segmenting on the light oil market. There was analyzed a number of factors that influence segmentation of the market by main characteristics of light oil market consumers on the competitive market. We defined main factors of choosing products among alternatives. We also described strengths and weaknesses while choosing oil price level that is offered to potential buyers and analyzed perspectives of its change based on market segmentation. We defined main advantages and disadvantages of using light oil market segmentation techniques based on dispersion and entropy concordance coefficients, indicated the hidden potential of applying certain types of analysis while conducting marketing research. In view of the major global dynamics of increased competition in the light oil market use of statistical methods while conducting marketing research in general and while segmenting market in particular becomes very important.

Постановка проблемы. Каждый субъект, который осуществляет маркетинговую деятельность, заинтересован в том, чтобы она была эффективной. Для достижения этого необходимо знать, как анализировать возможности рынка, отобрать соответствующий целевой рынок, разработать комплекс маркетинга и воплотить его в жизнь. Для выработки соответствующей стратегии участникам рыночных отношений необходимо иметь представление о потенциальном объеме рынка, на котором они хотят работать. С позиции маркетинга, такой потенциальный рынок устанавливается на основе сегментации. Проблемы сегментирования рынка являются ключевыми при организации маркетинговой работы, которая способствует формированию устойчивого среды предприятия в процессе циклического функционирования рыночной экономики. Предприятие ищет прибыльный сегмент, который отвечает его ресурсам и возможностям. Успехи предприятия на прибыльном сегменте повышают его конкурентоспособность. Практическая полезность выделения доходных сегментов очевидна, однако при ее реализации возникают определенные трудности, которые частично освещаются в данной статье.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в исследование проблематики сегментирования в общем, и рынка светлых нефтепродуктов частности, сделали такие ученые: Грабовецкий Б.Е., Котлер Ф., Донец Л.И., Шепеленко А.В., Баранцева С.М., Сергеева О.В., Веремейчик А.Ф. и другие. В их работах рассмотрены вопросы особенностей формирования сегментов на рынке, исследованы процессы сегментирования, ранжирования и разделения рынка в условиях экономических отношений.

Целью статьи является исследование особенностей сегментирования рынка светлых нефтепродуктов в условиях конкурентной борьбы.

Изложение основного материала. Сегментирование рынка - один из часто упоминаемых в литературе и распространенных на практике инструментов маркетинга. Как известно, в основе теории рыночного сегментирования лежит признание гетерогенной природы рынка: рынок рассматривается не как единое целое, а как совокупность отдельных частей, отличающихся друг от друга, так называемых сегментов. Соответственно, главный вопрос, который возникает при проведении сегментирования, -

выбор основы разделения сегментов. В определении сегментирования Ф. Котлера, которого придерживаются многие маркетологи, указывается, что это процесс разбивки потребителей на группы, который проводится на основе различий в нуждах, характеристиках и / или поведении [4, с.326]. Следует отметить, что в подобном определении представлены разные стороны сегментирования: 1) внешние характеристики потребителей, на основании которых их разделяют на группы, выступающие в виде известных сегментационных признаков (демографических, географических и других), 2) различия в спросе потребителей этих групп, которые проявляются через различие в потребностях и различие в поведении, выявление которых является задачей сегментирования.

Для маркетинга важны именно эти различия, так как только в том случае, если они будут учтены, появляется возможность реализовать основную маркетинговую идею удовлетворение потребителей путем формирования на каждом выбранном сегменте маркетингового комплекса, соответствующего специфике спроса потребителей данного сегмента. Проведение даже самого детального сегментирования рынка на основании внешних характеристик потребителей не имеет смысла, если выделенные сегменты не отличаются потребностями или поведением. Важнейшим фактором, характеризующим потребительское поведение, мотивация покупателя при выборе продукции на рынке. С этой точки зрения группа потребителей может быть признана однородным рыночным сегментом, если они имеют подобную мотивацию покупок. В свою очередь, индикатором сходства мотивации может служить сходство мнений потребителей относительно важности для них параметров продукции при ее выборе. С математической точки зрения сходство мотивации будет выражать степень согласованности мнений потребителей относительно упорядочения (ранжирования) конечной совокупности объектов (параметров продукции) по степени их значимости при выборе на рынке. Наиболее известными методами анализа согласованности мнений группы лиц является дисперсионный и энтропийный коэффициенты конкордации [2]. Коэффициент конкордации изменяется от 0 до 1. Он равен единице, если все ранжирование респондентов одинаковые. В этом случае говорят о полной согласованности мнений анализируемой группы. В отношении сегментации рынка, в данном случае, можно однозначно рассматривать анализируемую группу как сегмент, все члены которого имеют одинаковую мотивацию при выборе товара.

Равенство коэффициента конкордации нулю означает, что все ранжирование разные, и связи между оценками, полученными от разных респондентов данной группы, не существует. В этом случае наблюдается полная несогласованность мнений в группе, и она не может рассматриваться как гомогенный рыночный сегмент, с точки зрения потребительского поведения. Сравнительная оценка дисперсионного и энтропийного коэффициентов конкордации показывает, что они дают примерно одинаковую оценку согласованности мнений респондентов при близком ранжировании. Однако, если, например, группа респондентов разделилась во мнениях на две подгруппы, причем ранжирование в этих группах противоположные, то дисперсионный коэффициент конкордации будет равным 0, а энтропийный - 0,7. Таким образом, энтропийный коэффициент позволяет зафиксировать факт разделения мнений. Это свойство коэффициента конкордации, который можно использовать для последовательного сегментирования при многообразии мнений в начальной рассматриваемой группе потребителей. При проведении сегментирования рынка по признаку, что имеет два возможных значения, можно также использовать показатели взаимосвязи множества рангов, наиболее известными из которых являются коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла [3, с. 146]. Рассмотрим применение методики выделения сегментов с помощью использования вышеописанных коэффициентов в ходе пилотного исследования рынка потребителей светлых нефтепродуктов Западной Украины (Тернополь, Львов, Ровно).

Эта работа является продолжением исследования [5], с учетом актуальных обновлений в результате динамического изменения ситуации на рынке светлых нефтепродуктов Украины. Нами была выдвинута гипотеза о весомости для

сегментирования рынка данной продукции таких внешних сегментационных признаков, как пол, уровень дохода и возраст потребителя.

Таблица 1

Уровень важности параметров светлых нефтепродуктов

Потребительский параметр	На рынке в целом	В сегментах, разделенных по полу		В сегментах, разделенных по уровню среднемесячного дохода					В сегментах, разделенных по возрасту				
		Мужчины	Женщины	До 1500 грн.	1500-3000 грн.	3000-5000 грн.	5000-8000 грн.	Более 8000 грн.	До 21 лет	21-30 лет	31-40 лет	41-50 лет	Более 50 лет
Октановое число	2,41	2,54	2,39	2,43	2,56	2,88	2,21	2,55	2,21	2,65	2,45	2,89	2,29
Экологичность	0,37	0,23	0,54	0,19	0,21	0,2	0,43	0,56	0,17	0,21	0,22	0,58	0,55
Очистительные свойства топлива	1,39	1,43	1,33	1,4	1,38	1,43	1,39	1,49	1,14	1,24	1,31	1,44	1,3
Производитель	2,13	2,45	1,97	1,67	1,98	2,05	2,67	2,45	1,98	2,2	2,43	2,47	2,65
Экономность	1,44	1,54	1,36	2,2	1,43	1,34	1,33	1,08	1,99	1,43	1,21	1,45	2,06
Цена	2,59	2,63	2,56	2,21	2,78	2,09	2,21	2,76	2,01	2,13	2,65	2,34	2,44

Уровень доходов был дифференцированный по категориям среднемесячного дохода на одного члена семьи, с учетом корректности градации для Украины, где размер среднемесячных денежных доходов на душу населения составил в 2012 г. 3146 грн. [1]. В ходе анкетирования потребителей, проведенного в рамках указанного исследования, респондентам был задан вопрос о степени важности для них различных характеристик топлива. В ходе проведения исследования выборка составляла 120 человек, респондентами выступали только потребители бензина. Потребителю предлагалось использовать фиксированный список из шести параметров светлых нефтепродуктов: октановое число, экологичность, очистительные свойства топлива, производитель, экономность, цена. Оценка важности параметров проводилась потребителями по шкале с позициями «очень важный», «важный», «маловажный», «заслуживающий доверия», которым затем присваивались балльные оценки 3, 2, 1 и 0 соответственно.

Результаты ответов на вопрос о важности параметров топлива при его выборе представлены в табл. 1, а рассчитанные значения дисперсионного коэффициента конкордации - в табл. 2.

Таблица 2

Значение коэффициента конкордации

На рынке в целом	В сегментах, разделенных по полу		В сегментах, разделенных по уровню среднемесячного дохода					В сегментах, разделенных по возрасту				
	Мужчины	Женщины	До 1500 грн.	1500-3000 грн.	3000-5000 грн.	5000-8000 грн.	Более 8000 грн.	До 21 лет	21-30 лет	31-40 лет	41-50 лет	Более 50 лет
0,65	0,67	0,63	0,71	0,68	0,72	0,73	0,77	0,66	0,61	0,69	0,65	0,68

Оценка значимости коэффициентов конкордации возможна с помощью χ^2 -распределения с числом степеней свободы $f = n-1$ (где n - число сравниваемых параметров). Гипотеза о наличии согласованности мнений респондентов может быть принята, если при заданном числе степеней свободы табличное значение χ^2 меньше расчетного для 5%-ного уровня значимости. Рассчитанные значения χ^2 -распределения представлены в табл. 3.

При числе степеней свободы ровно $f = 8-1$ и для 5%-ного уровня значимости табличное значение χ^2 оказалось меньше расчетных, то есть гипотеза о наличии согласованности мнений принимается. Так как значение коэффициента конкордации значительно выше нуля, можно считать, что между мнениями респондентов есть существенный связь. Степень согласованности мнений потребителей о важности параметров светлых нефтепродуктов при ее выборе в большинстве случаев повышается в

выделенных сегментах по сравнению с общей согласованности в целом по рынку.

Таблица 3

Значение χ^2 -распределения

На рынке в общем	В сегментах, разделенных по полу		В сегментах, разделенных по уровню среднемесячного дохода					В сегментах, разделенных по возрасту				
	Мужч ины	Женщ ины	До 1500 грн.	1500- 3000грн	3000- 5000 грн.	5000- 8000 грн.	Более 8000 грн.	До 21 лет	21-30 лет	31-40 лет	41-50 лет	Более 50 лет
114,51	57,59	31,73	72,72	51,48	35,79	71,4	87,13	59,31	50,42	67,43	58,37	78,35

Проанализировав значения коэффициентов конкордации, можно сделать вывод, что наиболее значимыми внешними сегментационными признакам на рынке светлых нефтепродуктов является возраст и уровень дохода, при этом могут быть выделены некоторые сегменты, выделенные по уровню дохода, которые в дальнейшем могут быть повторно объединены. Для большинства потребителей важна, прежде всего, цена горючего (а именно ее оптимальное соотношение с октановым числом). На втором месте по уровню значимости оказались экономность бензина и производитель. Экологичность и очистительные свойства топлива оценены потребителями как незначительные факторы. В сегментах, выделенных по уровню дохода, прослеживается обратная зависимость между уровнем дохода и важностью цены продукта. Также можно обратить внимание на повышение важности параметров «очистительные свойства горючего» и «экологичность» в сегментах потребителей с наиболее высокими доходами. Сравнительно низкую оценку важности в сегменте потребителей с доходом свыше 8 000 грн. получил параметр «экономность». Результаты сегментирования и оценки важности параметров светлых нефтепродуктов для потребителей можно рассматривать как предварительные, поскольку они получены в рамках «пилотного» исследования. Получение статистически достоверных данных возможно при проведении более масштабного исследования.

Выводы. В рыночных условиях важно сконцентрировать усилия компании на наиболее перспективных направлениях деятельности. Поскольку интересы компании сосредоточены на удовлетворении потребностей клиентов, важно понять различия в их преимуществах и приспособить свое предложение до требований реальных и потенциальных потребителей. Поэтому важность процесса сегментирования рынка очевидна. Необходимым условием сегментации является неоднородность ожидания покупателей и их покупательная способность. На основании рыночных целей компании определяются сильные стороны конкуренции, размер рынков, отношение к каналам сбыта, имидж фирмы и предполагаемый доход. Охват нескольких сегментов рынка требует значительных ресурсов и возможностей для производства и маркетинга, различных торговых марок или товаров. В то же время выпуск нескольких видов товара, сориентированных на несколько сегментов рынка позволяет максимизировать сбыт. В ходе проведения исследования нами были определены основные потребительские параметры светлых нефтепродуктов, такие как «октановое число» и «цена», которые являются наиболее значимыми для конечных потребителей. Именно эти параметры формируют потенциальный спрос на конкретный вид топлива. Однако, учитывая ограниченность изменения этих параметров в условиях жесткой конкурентной борьбы весомыми потребительскими параметрами остаются «производитель топлива», «очистительные свойства топлива» и его экономичность. В борьбе за потребителя, при равенстве двух основных параметров акцент нефтетрейдеров должен делаться на остальные потребительских параметров. И лишь взвешенное сочетание всех потребительских параметров позволит максимизировать доходы участника рынка светлых нефтепродуктов.

Литература:

1. Государственная служба статистики Украины Основные показатели социально-экономического развития Украины за январь-май 2013 года
2. Грабовецкий Б.Е. Теоретические и методологические основы экономического прогнозирования: учебное пособие [Электронный ресурс] / Б.Е. Грабовецкий // Основы экономического прогнозирования. - Винница: ВФ ТАНГ, 2000. - Режим доступа: <http://pulib.if.ua/part/9816>.
3. Обгрунтування господарських рішень і оцінка ризиків Учебное пособие/ Донец Л.И., Шепеленко

- А.В., Баранцева С.М., Сергеева О.В., Веремейчик А.Ф. - К.: Центр учебной литературы, 2012. - 472 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. - М.: Изд-во Вильямс, 2007. - 656 с.
 5. Ратинський В.В. / Сегментирование рынка светлых нефтепродуктов/ В.В. Ратинський//Научный журнал «Вестник Доннуэт» - Донецк: ДНУЕТ, 2013. - №4(60) - С.116-122.

Рябушка Людмила Борисовна

к.э.н., доцент

ГВУЗ «Украинская академия банковского дела НБУ», г.Сумы, Украина

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Предложены методические подходы к оценке экономически обоснованного уровня финансовой децентрализации в регионах Украины на основе апробации моделей де Мелло, Давуди и Зу. Исследовано влияние налогового потенциала местных бюджетов, их финансовой автономии, а также финансовой зависимости на финансовую состоятельность регионов. Предложено оценивать влияния расходов местных бюджетов на рост валового регионального продукта на основе преобразования закона Вагнера.

Methodical approaches to assessment of economically necessary level of fiscal decentralization in the regions of Ukraine on the basis of testing models of deMello, Davoodi and Zou. The effect of the tax capacity of local budgets, their financial autonomy and financial dependence are studied on the financial viability of the regions. The impact of expenditures of local budget is proposed to estimate on the growth of gross regional product on the basis of the conversion of the Wagner's Law.

Социально-экономическое развитие регионов Украины обуславливает необходимость разработки современной концепции финансовой децентрализации для построения эффективной системы межбюджетных отношений с целью повышения правовой, организационной, финансовой самостоятельности местных бюджетов, качества предоставления общественных услуг. Следует отметить, концептуальные основы политики финансовой децентрализации в развивающихся странах и странах с переходной экономикой тщательно проработаны зарубежными учеными, среди которых: Р.Бал, Р.Бёрд, Д. Боукс, Д.Бьюкенен, Р. Масгрейв, де Мело, Давуди и Зу. В украинской литературе решению проблем межбюджетных отношений на основе оценки влияния финансовой децентрализации на социально-экономическое развитие регионов также посвящены научные труды. Вместе с тем, опираясь на современные положения финансовой теории и наработки ученых, остаются актуальными вопросы научного обоснования необходимого уровня финансовой децентрализации в обеспечении социально-экономического развития регионов Украины.

Финансовую децентрализацию понимают как совокупность полномочий, обязанностей, функций, передаваемых с центрального уровня власти на местный. Однако важным аспектом исследования является количественная оценка уровня финансовой децентрализации и качественная оценка ее влияния на социально-экономическое развитие регионов Украины. Надо отметить, в мировой практике такие институты как МВФ, комитет статистики стран ЕС, Организация Экономического Сотрудничества и Развития, Организация объединения городов и местного самоуправления степень влияния финансовой децентрализации на социально-экономическое развитие административно-территориальных образований (регионов, городов) оценивают на основе как количественных, так и качественных критериев. Количественные критерии базируются на системе индикаторов, к которым относят: часть доходов/ расходов местных (региональных) бюджетов в ВВП/ консолидированном бюджете; часть трансфертов в доходах/расходах местного (регионального) бюджета/в центральных бюджетах/ВВП; часть налоговых и неналоговых поступлений в общих доходах местного (регионального) бюджета. Качественные критерии основаны на общественных опросах, данных экспертных советов, информации местных и региональных органов власти, научных исследованиях. Именно эмпирические модели зарубежных ученых – де Мело, Давуди и Зу, Р.Бёрда позволяют оценить степень финансовой децентрализации [1,2]. Поэтому и возникает научный интерес к возможной их апробации на основе статистической информации социально-экономического развития регионов Украины за период 2006-2013

гг. [3,4]. Так, согласно модели де Мело экономическую стабильность регионов можно оценить по соотношению фискального дефицита (профицита) местного бюджета к валовому региональному продукту и использовать этот показатель как зависимую переменную. К независимым переменным следует отнести такие показатели как: налоговый потенциал местного бюджета (отношение среднего объема доходов местного бюджета на душу населения к среднедушевому объему доходов всех местных бюджетов в Украине); финансовую автономию (соотношение собственных доходов местных бюджетов в общих расходах местных бюджетов); фискальную зависимость местных бюджетов (отношение межбюджетных трансфертов к общему объему доходов местных бюджетов) и дотационную зависимость местных бюджетов (отношение дотации выравнивания к общему объему трансфертов). Результаты апробации интерпретированной модели де Мело представлены в табл. 1.

Полученные результаты (табл. 1) подтверждают фискальную зависимость местных бюджетов от трансфертов, имеется наличие обратной связи, что говорит о негативном влиянии на экономическую стабильность регионов Украины. Значение финансовой зависимости достаточно значимое. В свою очередь, налоговый потенциал и финансовая автономия местных бюджетов улучшают экономическую стабильность регионов, однако сила воздействия и теснота связи является не достаточными, вследствие того, что налоговый потенциал местных бюджетов Украины достаточно низкий.

Согласно модели Давуди и Зу возможно исследовать влияние финансовой децентрализации на экономический рост регионов (табл.2). В этой модели зависимой переменной избраны темпы прироста валового регионального продукта на душу населения, а независимые переменные - такие, как в модели де Мело.

Таблица 1

Влияние финансовой децентрализации на экономическую стабильность

Сбалансирование местных бюджетов (дефицит/профицит)/ ВРП				
Финансовая зависимость местных бюджетов	-0,853 (0,005)	-	-	-
Трансфертная (дотационная) зависимость местных бюджетов	-	-0,662 (0,011)	-	-
Налоговый потенциал местных бюджетов	-	-	0,679 (0,011)	-
Финансовая автономия местных бюджетов	-	-	-	0,797 (0,007)
R ²	0,728	0,439	0,461	0,634
DW	1,846	0,151	1,872	0,006
Количество регионов Украины	27	27	27	27

Наибольшее отрицательное влияние на экономическое развитие регионов осуществляется вследствие трансфертной (дотационной) зависимости местных бюджетов. Статистически значимой является обратная связь между финансовой зависимостью местных бюджетов и ростом ВРП на душу населения. Влияние на экономический рост показателя финансовой автономии местных бюджетов почти статистически незначительное, но налоговый потенциал имеет значительное положительное влияние и высокую статистическую значимость.

Таким образом, для обеспечения экономической стабильности и развития регионам необходимо наращивать налоговый потенциал и финансовую автономию местных бюджетов, что положительно повлияет на их финансовую устойчивость, достаточность и дееспособность. Именно финансовая состоятельность, как интегральный показатель, отражающий социально-экономическое развитие регионов, рассчитывается на основе системы показателей финансовой достаточности, дееспособности и устойчивости [5]. Поэтому целесообразно оценить влияние финансовой децентрализации на финансовую состоятельность регионов Украины (табл.3). Результаты оценки позволяют выявить положительное влияние налогового потенциала и финансовой автономии местных бюджетов на уровень финансовой состоятельности регионов, однако как и в предыдущих

моделях, финансовая зависимость имеет негативное влияние и её значения статически значимы.

Таблица 2

Влияние финансовой децентрализации на экономическое развитие

Зростання ВРП на душу населення				
Финансовая зависимость местных бюджетов	-0,797 (0,007)	-	-	-
Трансфертная (дотационная) зависимость местных бюджетов	-	-0,940 (0,002)	-	-
Налоговый потенциал местных бюджетов	-	-	0,965 (0,001)	-
Финансовая автономия местных бюджетов	-	-	-	0,664 (0,011)
R ²	0,635	0,884	0,931	0,441
DW	2,513	0,074	1,970	0,010
Количество регионов Украины	27	27	27	27

Таким образом, финансовая (трансфертная) зависимость, низкий уровень налогового потенциала, финансовой автономии местных бюджетов, несовершенный механизм разграничения расходных полномочий между ветвями власти накапливают существующие проблемы в регионах Украины.

Таблица 3

Влияние финансовой децентрализации на финансовую состоятельность

финансовую состоятельность местных бюджетов				
Финансовая зависимость местных бюджетов	-0,780 (0,008)	-	-	-
Трансфертная (дотационная) зависимость местных бюджетов	-	-0,689 (0,011)	-	-
Налоговый потенциал местных бюджетов	-	-	0,697 (0,010)	-
Финансовая автономия местных бюджетов	-	-	-	0,589 (0,013)
R ²	0,608	0,475	0,486	0,347
DW	1,865	0,092	1,203	0,021
Количество регионов Украины	27	27	27	27

Целесообразно акцентировать внимание на том, что эффект современной ситуации, сложившийся в Украине под влиянием политического кризиса, а также внутренних проблем отечественной экономики, заставляет правительство реформировать систему межбюджетных отношений и проводить более жесткую бюджетную политику. Сложность и масштабы задач требуют немедленного решения и внедрения мероприятий и корректив, которые позволят существенно усилить действенность финансовой децентрализации, ее конструктивное влияние на развитие регионов Украины, рост благосостояния населения, улучшение деятельности субъектов хозяйствования. Существует объективная необходимость в разработке научно методического инструментария экономически обоснованного уровня финансовой децентрализации в регионах путем установления взаимосвязи бюджетных показателей со стратегическими целями регионального развития; предоставления государственной поддержки через механизм конкурентоспособности регионов, и в т.ч. через государственный фонд регионального развития с учетом инвестиционной привлекательности регионов.

Для определения необходимого уровня финансовой децентрализации в регионах Украины воспользуемся законом Вагнера [6]. Если рассматривать региональный уровень, закон Вагнера может иметь следующее теоретическое предположение: рост валового регионального продукта сопровождается ускоренным ростом расходов местного бюджета. Исследуя взаимосвязь данных показателей, уместно говорить о влиянии финансовой децентрализации на социально-экономический рост в каждом конкретном регионе. В научных трудах зарубежных экономистов Р. Арми и Р. Рана предложено учет эффекта Арми-Рана, согласно которому положительное влияние наращиваемых местных

расходов на рост ВРП наблюдается до момента достижения некоторого оптимального значения расходов местных бюджетов в ВРП, а дальнейшее их наращивание снижает объемы ВРП в экономической системе. Сравнение динамики расходов местных бюджетов и уровня экономического развития регионов Украины за период 2007-2013 гг. свидетельствует об отсутствии четкой зависимости между темпами экономического роста и темпами наращивания расходов. Стоит также акцентировать внимание на том, что в 2008-2010 и 2012 годах темпы роста расходов местных бюджетов превышали темпы роста ВРП. Кризисный и посткризисный периоды характеризовались значительным падением развития экономики регионов и усилением уровня государственного регулирования, о чем свидетельствует отрицательное значение темпа прироста ВРП (-2,1) в 2009г. Поскольку основным показателем, отражающим финансовую децентрализацию, является оптимальный удельный вес расходов местных бюджетов в ВРП, постольку экономически обоснованный уровень финансовой децентрализации будет способствовать социально-экономическому развитию регионов, но в определенной степени. Результаты расчетов показали, удельный вес расходов местных бюджетов в ВРП колебался в пределах 15,6 - 17,3% за анализируемый период. Поэтому и возникает необходимость установить оптимальную границу уровня финансовой децентрализации. Как ранее отмечалось, согласно закону Вагнера одним из показателей, на основе которого рассчитывается предельный уровень расходов местных бюджетов в ВРП является точка Скалли. Так, полученные расчеты свидетельствуют, получить 100% темп прироста ВРП возможно, при этом уровень финансовой децентрализации для каждого региона будет разным, среднее значение удельного веса расходов местных бюджетов в ВРП составит 25,93% (табл.4).

Таблица 4

Финансовая децентрализация в регионах Украины

Уровень децентрализации, %	Регионы
7,16-21,38	Луганская, Харьковская, Запорожская, Сумская, Николаевская, Днепропетровская, Донецкая, Кировоградская, Полтавская области, г. Киев
21,39-35,59	АРК, Тернопольская
35,60-49,81	г. Севастополь, Ровенская, Львовская, Ужгородская, Ивано -Франковская, Одесская, Житомирская, Киевская, Винницкая области
49,82-64,03	Черниговская, Черкасская, Луцкая области
64,04-78,24	Хмельницкая, Херсонская области
78,25-92,46	Черновицкая область
25,93	Среднее значение по Украине
12,91	Размах уровня финансовой децентрализации

Для экономического роста регионов Украины необходим разный уровень финансовой децентрализации. Максимальный экономически обоснованный уровень финансовой децентрализации, что приведет к экономическому росту, возможен в таких регионах Украины, как Черновицкая, Черкасская, Херсонская, Хмельницкая, Черниговская, Луцкая области. Минимальный уровень финансовой децентрализации необходим в Луганской области – 7,16%.

Таким образом, результаты предложенных методических подходов к оценке влияния финансовой децентрализации, обосновывают наиболее влиятельные компоненты социально-экономического развития регионов: финансовая устойчивость, налоговая автономия местных бюджетов, удельный вес расходов местных бюджетов в ВРП. Так как активным ограничением экономического роста сегодня выступает точка Скалли, то при расчете уровня финансовой децентрализации в первую очередь следует ориентироваться именно на нее. В этой связи проблема государственного регулирования финансовой децентрализации местных бюджетов с целью обеспечения экономического роста регионов, требует разработки новой концепции межбюджетных отношений, усиления правовой состоятельности регионов в соответствии с Конституцией Украины, принципами построения бюджетной системы в унитарном государстве и эффективной территориальной организации органов местного самоуправления.

Литература:

1. deMello, L R "Fiscal decentralization and intergovernmental fiscal relation a cross – country analysis", World Development. 2000.-№282. – P. – 365-380.
2. Davoodi H, H. Zou "Fiscal decentralization and economic growth a cross – country study", Journal of Urban Economics. 1998.-№43. – P. – 244-257.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс]: Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/435>. – 17.05.2014. – Назва з екрана.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstst.gov.ua> – 19.02.2014. – Назва з екрана.
5. Рябушка, Л. Б. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів [Текст] / Л. Б. Рябушка, В. В. Койло // Бізнес інформ. – 2013. - №11. – С. 148-156
6. Балацкий Е. Закон Вагнера, кривая Арми–Рана и парадокс богатства / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2010. – №9. – С. – 34-41.

Савенко Игорь Сергеевич

аспирант

Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана

**ДИАЛЕКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: МАРЖИНАЛИСТСКИЙ И
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОДЫ**

В статье рассмотрены категории «экономического роста» и «экономического развития», а также особенности их взаимосвязи на микро и макроуровне; на основе проведенного анализа маржиналистского и инновационного подходов к исследованию проблемы выделены основные черты процессов роста и развития; описаны механизмы функционирования роста и развития, а также дана оценка роли инноваций, как основной действующей силы «развития» экономической системы.

The article deals both with the categories of "economic growth" and "economic development" and the specificity of their interrelation at the micro and macro levels; on the basis of the analysis of the marginal and innovative approaches to the study of the processes of economic growth and development, their main features are highlighted, their mechanisms are described, as well as the role of innovation as the main active "economic development" force of the economic system is evaluated.

Постановка проблемы. В экономической литературе много внимания уделяется изучению категорий «экономическое развитие» и «экономический рост», поскольку проблема обеспечения роста и развития всегда была определяющей в деятельности практиков и теоретиков с начала Нового времени. События последнего десятилетия XX века ознаменовались разрушением социалистической системы и распадом СССР, усилением процессов глобализации и расслоением мира на лидеров и аутсайдеров, успешных и маргиналов, очень богатых и очень бедных, а также внесли серьезные коррективы в мысли по определению источников и факторов экономического роста и развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием природы богатства, его накопления, эффективного распределения и перераспределения занимались такие экономисты как А. Маршал, У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Й. Шумпетер, Ж.Б. Сей, Л. Вальрас, Дж.М. Кейнс. Во второй половине XX века была разработана специализированная теория экономического роста такими учеными как Р.М. Солоу, Дж.Р. Хикс, С. Кузнец и В.А. Левис. Одновременно Д. Беллом, А. Турен, С. Бжезинским, А. Тоффлером в русле теории цивилизаций разрабатывается идея развития на основе формирования постиндустриального информационного общества.

Не решенная ранее часть общей проблематики. Теории экономического роста и развития достаточно глубоко рассмотрены в научной литературе. При этом, стоит отметить, что существует достаточно много ошибочных мнений описывающих взаимосвязи между процессами экономического роста и развития как в теоретико-методологических так и в прикладных аспектах.

Целью статьи является проведение исследования и обоснование диалектических связей между процессами экономического роста и развития на основе

маржиналистского и инновационного подходов. Для достижения поставленных целей были решены такие задачи: проведен сравнительный анализ неоклассического и инновационного взгляда на проблему соотношения понятий экономического роста и развития; проанализирован механизм взаимодействия между процессами роста и развития в национальных экономиках от микро до макроуровня.

Основные результаты исследования. К концу XVIII века проблема экономического развития рассматривалась в основном со стороны экономического роста из-за того, что все существующие общенаучные концепции и направления смотрели на развитие общества не как на его непрерывный прогресс, а как на циклическое повторение аналогичных фаз, где постоянно меняются процессы прогресса и деградации. Поэтому показателем прогресса в экономической сфере выступал экономический рост.

Можно утверждать, что понятие «рост» и «развитие» образовались и стали употребляться в результате активного развития сознания, абстрактного мышления, открытия существования идеала и его близости, а также попытки его понять (на уровне установления цели развития) и достичь (на уровне установления количественных показателей роста). Таким образом, сознательное культивирование идеи роста и развития в обществе будто отделяет настоящее и будущее, устанавливая приоритет за будущим. При этом понятие развития отражает стратегию, а рост – тактику достижения идеала, цели в будущем.

На уровне экономики применение подобного способа мышления приводит к колоссальным цивилизационным последствиям – превращение простого воспроизводства на расширенное, начало механизма историко-экономического развития общества.

В целом, западная экономическая теория наработала несколько направлений-подходов к исследуемой проблеме, но особенно показательны (крайние) среди них – следующие два:

А) маржиналистский, для которого характерен ограниченный, упрощенный взгляд на рост и развитие. Он обусловлен доминированием методологии предельного анализа, основанного А. Маршалом, в котором внимание части уделяется количественным составляющим – фазам обмена и потребления [2, с.65].

Б) инновационный, основанный на представлениях о возрастающей роли нововведений в обществе. Его методологической основой является теория экономического развития Й. Шумпетера [4].

Для того, чтобы отобразить разницу в подходах указанных направлений приведем несколько примеров. Так, М. Шницер, отмечает, что «Понятие экономического роста означает способность страны расширять свои возможности по производству нужных людям товаров и услуг... А экономическое развитие – это не только увеличение реального объема производства, но и разнообразие разновидностей продукции, по сравнению с теми, что выпускались раньше» [3, с. 322]. В данном случае центральной установкой для исследователя является производство для потребления. Хотя потребление, как стандарт жизни, исключает качественную составляющую – развитие, поскольку достижение качества, невозможно вследствие непрерывной спекуляции на вновь произведенных альтернативах.

В противоположность маржиналистам, Й. Шумпетер шире подходит к рассмотрению особенностей экономического роста и развития: «Основной импульс, который приводит капиталистический механизм в движение и поддерживает его продвижение, происходит от новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров, новых рынков и новых форм экономической организации, которые создают капиталистические предприятия» [4], то есть рост он видит в новых благах, методах производства, рынках и формах организации. Они являются производными от инновационной активности предприятий, которая, в свою очередь, выступает источником развития.

В современной экономической литературе распространенной ошибкой является отождествление понятий экономического развития и экономического роста. Экономический рост представляет собой изменения объема производства материальных и нематериальных благ, которое выражает количественные изменения состава экономики и

взаимосвязей в ней, что исключает отображение качественных изменений в экономической системе и показателей ее эффективности (показателей экономического развития). Экономический рост является органической составной частью экономического развития.

Экономическое развитие – это расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капитала вызванные массовым внедрением инновационных методов производства товаров и услуг в экономической системе.

Понятия «экономического роста» и «развития» расходятся из-за того, что падение темпов экономического роста не означает замедления темпов экономического развития. Скорее, наоборот, в периоды наибольших экономических кризисов и производственных спадов, которые приходятся на переход от одного цикла Кондратьева к другому, имеют место революционные изменения в структуре и функционировании экономической системы, изменения направления развития национальной экономики.

На этой основе необходимо выделить определенные критерии разграничения понятий экономического роста и экономического развития, которые наиболее ярко будут отражены в системе социально-экономических показателей и факторов влияния на процессы роста и развития.

Маржиналистская (неоклассическая) теория в силу доминирования категорий предельных величин, рационального хозяйствующего субъекта, использовании субъектами совершенной и точной информации, а также конкурирующих рынках, объясняет процесс экономического роста как результат технического прогресса и увеличения количества рабочей силы (L) и капитала (K). То есть, совокупное производство в национальной экономике зависит от затрат факторов K и L , а их точное соотношение определяется техническим уровнем производства. Исходя из этого, национальная экономика увеличивает масштаб производства либо за счет увеличения факторов K и L , либо за счет увеличения производительности данных факторов.

Однако, тот факт, что со временем объем производства на одного занятого растет говорит о том, что рост не может быть объяснен лишь увеличением рабочей силы. Западные ученые в экономическом росте, кроме факторов капитала и труда, выделяют «общий фактор производительности» (TFP - total factor productivity) и предлагают методики его измерения. По их мнению, часть экономического роста нельзя объяснить с помощью измерительных факторов, таких как капитал и труд, и называют ее «остатком Солоу» или «общим фактором производительности». В «Отчете о мировом развитии» приводятся данные, подтверждающие значительную долю этого фактора в экономическом росте высокоразвитых стран мира (от 50% в США до 67% в ФРГ).

Но сам по себе показатель темпов экономического роста не отражает реальных процессов развития, а именно производительности труда, благосостояния отдельных индивидуумов и общества в целом. Так, например, в обществе каждый объем выпуска может расти, а производительность труда и уровень благосостояния населения падать. Это говорит о нелинейности связи темпов экономического роста и экономического развития (сдвиг кривой производственных возможностей), причиной чего служит влияние таких факторов темпов роста, как инвестиционная и налоговая политика, качество и взаимозаменяемость доступных в определенный момент ресурсов, НТП, политическая стабильность и формы государственного регулирования экономики. В свою очередь, вышеуказанные факторы определяются курсом развития, которым следует национальная экономика.

Определение направления экономического развития – прерогатива государственного управления, которое и заключается в создании определенных условий массового внедрения «инноваций» предпринимателями.

Развитие, по Шумпетеру, – это построение новых комбинаций из имеющихся в распоряжении предпринимателя производственных ресурсов. «Осуществление новых комбинаций» охватывает, согласно Шумпетеру, пять случаев:

1. Создание нового продукта;

2. Внедрение нового метода производства;
3. Освоение нового рынка сбыта;
4. Получение доступа к новому источнику сырья;
5. Создание новой формы организации фирмы [1, с.94].

На макроуровне этот процесс осуществляется массовым использованием «новых комбинаций» повсеместно в «отраслях-локомотивах» национальной экономики.

И все же, процессы роста и развития национальной экономики обуславливают друг друга в периоды, когда изменения в структуре и функциях национальной экономики практически не видны, и, в основном, происходят на микроуровне, закладывая основу трансформации – смену траектории развития экономики и приоритетов общества. В следствии последних процессов, в экономической системе могут открыться новые производственные возможности, ускориться темпы технического прогресса, которые, в свою очередь, определяют динамику и качество экономического роста.

Выводы. Процессы экономического роста и развития являются сложным общественно-экономическим явлением, которое формируется при соблюдении ряда условий как на микро, так и на макроуровне национальной экономики. Возможность появления такого явления, как экономическое развитие, полностью исключается при отсутствии интенсивного экономического роста, которое связано с освоением новейших технологий и повышением квалификации рабочей силы и проявляется в изменении структуры производительных сил общества, изменении характера труда, роли работника и ряда показателей эффективности производства.

Дополнительно эта связь может быть обусловлена переходом экономики от одного цикла к другому, после чего происходит увеличение темпов экономического роста, который приходится на повышательную волну цикла. Необходимо отметить и то, что экономический рост сам по себе не способен решить все проблемы стоящие как перед обществом, так и перед национальной экономикой, и, кроме того, может стать причиной появления ряда других глобальных проблем, таких как экологические, иммиграционные, структурные и т.д., решение которых лежит в переходе экономической системы на новые основы функционирования.

Литература:

1. Лавров Е.И., Капогузов Е.А. Экономический рост: теории и проблемы: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 214 с.
2. Черковец В. Первый элемент системы экономических наук // Российский экономический журнал. - 2005 - №5-6. - С.65.
3. Шницер М. Сравнение экономических систем / Пер. с англ. - К.: Основы, 1997 - 519с.
4. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. - <http://www.esdek.narod.ru/40/shympeter3.htm>

Савицкая Наталия Леонидовна

д.э.н., доцент,

Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков, Украина

ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена методологической проблеме целостного отражения хозяйственного поведения человека в условиях формирования инновационной экономики. Предложено опираться на методологический принцип холистического персонализма как синтеза индивидуализма человеческой личности и холизма взаимосвязей институциональной структуры, что позволяет включать в экономтеоретический анализ человека как субъекта и экономики, и общества. Рассмотрена процедура экономического выбора на основе содержательной рациональности и органической сущности полезности.

The article is devoted to the methodological problem of a holistic reflection of the economic behavior of human beings in the formation of an innovative economy. Proposed based on the methodological principle of personalism as a synthesis of holistic individualism and holism of the human person relationships institutional structure that allows us to include in economic analysis man as the subject and the economy, and society. A procedure for an economic choice based on the content of the organic nature of rationality and utility.

принадлежит человеку, однако осмысление этой позиции на уровне методологических конструктов и практического опыта приходит в экономическую науку лишь в конце XX века, в связи зарождением экономики знаний и инноваций. Такой поворотный пункт в хозяйственной деятельности потребовал обновления методологии исследования роли человека в этой экономической системе и будущем обществе. Речь идет о процессе очеловечивания экономической теории, возрождения ее гуманистических начал, заложенных классиками экономической мысли и развитых в трудах ученых-гуманистов XX века.

На наш взгляд, для выстраивания концепции системной взаимозависимости развития человека и хозяйственного развития в условиях становления экономики знаний необходимо осуществить не только горизонтальный синтез в рамках экономтеоретичных концепций человека и человека общественного, но и вертикальный – в виде взаимно обогащающего синтеза междисциплинарных подходов к анализу субъекта развития, объединяя усилия ученых и методологию современной экономической теории, в частности, институционального ее течения, экономической социологии, экономической психологии, социальной экологии, антропологической философии, философии хозяйства. Точкой отсчета такого синтеза может стать деятельностный подход, позволяющий проследить не только анатомию, но и генетику взаимосвязи человека и экономики.

Непосредственно проблемы человека как субъекта экономической деятельности, носителя человеческого капитала и человеческого потенциала освещаются в трудах известных ученых постсоветского пространства, в частности, В. Автономова, В. Базилевича, А. Бузгалина, Ю. Васильчука, А. Гальчинского, В. Гейца, А. Гриценко, В. Ельмеева, Б. Ерзнкяна, П. Ещенко, Г. Задорожного, Т. Заславской, О. Иншакова, Г. Клейнера, А. Колота, М. Курбатовой, В. Макарова, В. Марцинкевича, Л. Мельника, Л. Мясниковой, А. Неверова, Р. Нуреева, В. Лагутина, Ю. Латова, Э. Либановой, С. Левина, П. Лемещенко, А. Панарина, Ю. Пахомова, В. Радаева, И. Розмаинского, Ю. Осипова, С. Степаненко, И. Соболевой, М. Сторчевого, А. Субетто, О. Сухарева, В. Тарасевича, С. Тютюнниковой, А. Шаститко, М. Шулевского, Б. Юдина, Ю. Яковца и других. Осмысление потенциала деятельности целостного человека в современном хозяйстве является актуальной задачей междисциплинарных исследований, которые активно проводятся в экономической науке.

Исходя из понимания сущности современного хозяйственного прогресса, растет взаимообусловленность развития человека, общества и экономики, которая заключается в холистических (целостных) связях индивидуального и социального, социального и духовного, объекта и субъекта. Методологической основой хозяйственного поведения человека в условиях становления инновационной экономики, на наш взгляд, может стать принцип холистического персонализма, который лежит в основе амбивалентного хозяйственного поведения человека и основывается на синтезе методологии холизма (целостности экономической системы, которая проявляется в взаимообусловленности и взаимосвязи хозяйственных субъектов и институтов) и персонализма (имманентной способности личности к креативной активности) [1]. Известные принципы индивидуализма и холизма в условиях становления инновационной экономики получают новое звучание, связанное с признанием неповторимости и максимальной ценности личности, творческого начала целостного человека, а не разорванных абстракций человека экономического и человека социологического.

Безусловно, накопление материального богатства всегда основывалось на развитии человеческих способностей, умений и знаний. Особое значение они приобрели с зарождением эпохи инновационной экономики, которая имеет «технологический фасад», но отдает приоритет «культурной идентичности, религии и морали» [2, с. 559]. Иными словами, речь идет о формировании методологии цивилизационного процесса, в котором «универсальное развитие человека, производительные силы индивида, богатство человеческой личности, человеческих сил выступают» как цель и «конечный результат общественного производства» [3, с. 34]. В основе деятельностного подхода лежит человек как субъект действия, познания и общества, что отвечает социо-психологическому описанию поведения человека. Целостность субъекта обуславливается единством

творческих (продуктивных) потенций личности и холистической энергии институциональной структуры развития.

На инновационной стадии развития в цивилизованном обществе происходят глубокие изменения в потребностях и интересах человека. Возрастает роль его общественных потребностей – социальных и духовных. Не отрицая значения материальной основы в деятельности человека, в современных условиях приоритетными становятся социокультурные детерминанты, к которым относят образование, характер воспитания, практический и духовный опыт, реализуемое во всех формах и видах знание (научное, обыденное, специализированное), мышления (аналитическое, интуитивное), развитие способностей к коммуникационным связям.

Хозяйственная деятельность человека направлена на выживание и воспроизводство, в ее процессе осуществляется перманентный выбор: целей-ценностей и целей-средств. На процесс выбора влияют субъективные и объективные условия деятельности: так к первым относятся предпочтения и желания, а ко вторым – ограничения, есть спектр объективных возможностей. Выбор осуществляется под воздействием факторов окружающей среды, прежде всего, культуры в широком смысле, которая получает закрепление в институциональной структуре. Анализируя хозяйственную деятельность, которая включает не только экономические цели, но и социальные, становится невозможным абстрагироваться от сменности и непостоянства преимуществ, а также их независимости от идеологии и действий других людей. То есть мировоззрение личности, поведенческие схемы (паттерны), институциональная деонтология оказывают значительное влияние на сознательный выбор ценностей-целей, которые направляют хозяйственную деятельность, и целей-средств, которыми эта деятельность осуществляется.

Рациональность тоже неоднозначно влияет на принятие решений, поскольку может означать норму поведения или императив максимизации целевой функции. В качестве максимизации целевой функции она лежит в основе модели Homo economicus (HE). Как норма поведения – она указывает на возможность субъекта осуществлять разумный, осознанный выбор альтернатив, сопоставлять цели и возможности. Полная рациональность соответствует условию максимизации выгоды, однако проведенные исследования экономистов, психологов и социологов доказали ее абстрактное значение.

Т. Эггертссон указывает на три способа ослабления границ рациональности. Первый способ основан на достижениях в области психологии, когнитивных науках и экспериментах, которые наглядно демонстрируют предел рациональности. Выделенные таким образом ограничения общие для всего человечества. Пример первого способа – теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски. Второй способ – встраивание когнитивных ограничений в модели анализа социальных институтов Ф. Хайека. Широкую известность получило его утверждение о том, что в рыночной системе цена является самым дешевым способом решить проблему неполноты информации производителей и потребителей товаров. Третий способ – построение социальных моделей ограниченной рациональности (модели адаптивных ожиданий Сарджента) [4].

Так, А. Щюц, рассматривая рациональность в контексте социального поведения человека на рынке, пришел к выводу о возможности рационального взаимодействия только в социально однородных группах лиц, солидарно подражают поведение Homo economicus. Во всех остальных случаях в основе взаимодействия лежат обоснованные действия, можно интерпретировать как жизненный опыт и здравый смысл [5, с. 54]. Доказано эмпирически, на основе исследований В. Смита [6], А. Тверски и Д. Канемана [7] и теоретически – на основе трудов Г. Саймона [8], что в реальной жизни человек не использует полную рациональность в поведении – ее просто невозможно достичь вследствие имеющихся когнитивных и информационных ограничений деятельности.

Вместе с тем, не отрицая значения рациональности в поведении человека, на наш взгляд, следует уточнить формы ее проявления. Рациональность хозяйственного поведения человека определяется бессознательной и сознательной компонентами, которые образуются сплетением инстинктов, интеллекта и влияния среды. Они действуют одновременно, поэтому можно представить рациональность как интегральную

характеристику, встроенный компас, направляющий действия человека, который оценивает возможности и ограничения, выбирает цели-ценности и средства их достижения. Предпосылкой, соответствующей действительному поведению человека, по нашему мнению, является содержательная рациональность, сочетающая неполную, ограниченную (процедурную), органическую рациональность с профессиональным и жизненным опытом.

Рассматривая человека с холистической позиций, т.е. как одновременного субъекта экономики и общества, анализ его поведения нужно проводить, исходя из иной трактовки полезности как родовой категории деятельности субъекта. Полезности следует вернуть ее первоначальное значение – органическое значение социальной пользы, которое вбирает в себя не только материальную выгоду, но и жизненную важность, базисные органические ценности, безопасность и отсутствие вреда для метасистемы «природа – человек – общество».

В таком контексте оно будет соответствовать критерию Парето, примененному к любой деятельности человека как ее субъекта. Тогда концепция полезности, с одной стороны, наполнится морально-этическим, социальным, экологическим содержанием, а с другой – будет отражением индивидуального выбора. С ее помощью можно адекватно оценить целесообразность производства и потребления благ, они снова выступят базисной органической ценностью, а не чисто экономической. Так производство оружия, табачных изделий, наркотиков будет иметь отрицательную полезность, поэтому снижать благосостояние нации.

В такой трактовке проблема оценки полезности сместится в сторону информационной прозрачности производимых благ, внимательности, аналитических способностей, психологических особенностей и субъективных предпочтений индивида. Однако следует отметить, что действия человека не всегда продиктованы личными интересами – они могут определяться общественными нормами и традициями, манипуляцией общественным сознанием, условиями контракта, сужает поле (персональной) субъектности и значительно усложняет моделирование реального поведения человека в хозяйстве. Преимущества выбора определяются субъективными потребностями, ценностями и желаниями, переживаниями и эмоциями, своим опытом и ориентацией на поведение других.

Кроме традиционных экономических ограничений в виде величины дохода, цен, общественных возможностей и ресурсов, присутствуют еще институциональные: действия других участников определенной структуры рынка (особого внимания требует монополия и олигополия), нормы, правила и ценности (коммунитаризм, индивидуализм, патернализм), социальные взаимозависимости (паттерны и ролевые ожидания), временные (затраты времени на поиск и обработку информации) и когнитивно-информационные (уровень знаний, осведомленности) ограничения.

В экономике знаний взаимодействие с другими субъектами происходит не только по поводу экономически обоснованного обмена, но и обмена знаниями, опытом на нерыночных принципах. Становясь все более социализированной, такая экономика основывается на доверии, репутации, компетенции, лояльности, отстраняет на второй план эгоистические мотивы в хозяйственной поведении. Смещение в направлении неутилитарного, кооперативного поведения вызвано, в частности, тем, что такая деятельность обеспечивает высокий уровень индивидуальной и коллективной эффективности в условиях интеллектуализации общественного производства.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующий вывод. Современные условия глобальных трансформаций, тенденции к возрастанию роли эндогенных, субъективированных факторов хозяйственного развития актуализируют исследования человека как субъекта хозяйства. Важнейшей методологической проблемой исследования человека в современной экономике является поиск адекватного принципа ее хозяйственной деятельности, что положено в основу рабочей модели человека. По нашему мнению, эту проблему следует перевести в плоскость другой методологии и применить институциональный анализ и принципы синергетики.

Литература:

1. Савицька Н. Л. Холістичний персоналізм в структурі сучасної господарської парадигми / Н. Л. Савицька : Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.» (15–16 листопада 2012 року, м. Київ). – Київ: КНУ імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 139–142.
2. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ Москва: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.
3. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. Гальчинський. – К. : «Адеф-Україна», 2010. – 572 с.
4. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эг-гертссон [Пер. с англ. М. Я. Каждана; Науч. ред. А. Н. Нестеренко]. – М. : Дело, 2001. – 408с.
5. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
6. Smith V. L. Economics in the Laboratory / V. L. Smith // The Journal of Economic Perspectives. – Winter, 1994. – Vol. 8. – №1. – P. 113–131.
7. Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – March, 1979. – Vol. 47. – №2. – P. 263–292.
8. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16–38.

Самборская-Музычко Юлия Александровна

аспирант кафедры учета в кредитных и бюджетных учреждениях и экономического анализа

Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана, Украина

**СИСТЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В
СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ БАНКОВ**

Исследован вопрос взаимосвязи анализа конкуренции в стратегическом анализе банков. Раскрыта система анализа конкуренции, а также ее особенности по элементам. В статье определено место анализа конкуренции на рынке в системе стратегического анализа банков для формирования стратегии поведения учреждения. Определены основные виды стратегий, которых могут придерживаться банки в зависимости от результатов анализа и поставленных целей.

In the article investigated the question the relationship competitive analysis in strategic analysis of banks. Discloses a system for the analysis of competition, and it features the elements. The article defines the place of analysis of market competition in the strategic analysis of banks to form a behavioral strategy establishment. The main types of strategies, which can adhere to the banks according to the analysis results and goal, are studies as well.

Постановка проблемы. В современных условиях экономического развития банковского бизнеса и особенностей его ведения, исключительную важность в управлении, приобретает способность учреждений находиться на высоком уровне конкурентоспособности. В тоже время важным для банков остается необходимость поддерживать высокие показатели собственной деятельности и эффективно их использовать, при этом анализировать показатели конкурентов для адекватной реакции относительно рыночных изменений показателей всех участников на конкурентном рынке. Это требует от аналитиков решения ряда вопросов относительно этапов анализа рыночной конкуренции и формирования эффективной системы ее реализации.

Для банков основным методом влияния на покупателя для завоевания его как клиента с финансовыми потоками, является продукт, который реализуется на рынке услуг. Важным есть не только сам продукт, но и сопровождающее обслуживание: его качество, поведение работников учреждения при обслуживании и прочие факторы взаимодействия я с клиентом. Это в итоге формируется в финансовую часть потоков от клиента, которые и формируют финансовые показатели банка, а также показатели его конкурентоспособности на рынке. А все это наглядно иллюстрирует методы конкурентной борьбы, выбранные участниками рынка банковских услуг. Таким образом, банку необходимо исследовать саму конкуренции рынка с точки зрения поведения банков для формирования основных факторов, которые обеспечивают конкурентные преимущества.

Анализ основных исследований и публикаций. Теоретическими исследованиями в данной отрасли занимались такие ученые как: Азоев Г.А., Акаева Р.Ы., Ансофф И.Х.,

Боумен И.К., Виханский О.С., Володькина М.В., Герасимчук В.Г., Градов А.П., Портер Е., Стрикленд А. Дж., Томпсон А.А и прочие.

К примеру, среди российских ученых вопросами конкуренции и конкурентоспособности занимались: А. Юданов, Д. Кузина, Р. Фатхутдинов, А. Хасанова, Е. Горбашко, А. Кутейников, Л. Сафиуллин и др. Так М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова утверждают, что конкуренция представляет собой сложное многоуровневое понятие, оценку и анализ которого необходимо увязывать с конкретной конкурентной сферой. Г.Л. Азоев и П.С. Завьялов, Б.А. определяют конкуренцию как экономический процесс взаимодействия и борьбы на рынке в целях обеспечения лучших возможностей сбыта собственной продукции, удовлетворения потребностей покупателей.

Изложение основного материала. Конкуренцией является процесс соперничества объектов с целью достижения лучших результатов. И сама по себе является полезным явлением, так как банки под влиянием конкуренции и в стремлении занять лучшие позиции приводят к оптимальному соотношению цены и качества собственного продукта.

Банки, которые остаются отобранными вследствие конкурентной борьбы это банки, которые эффективнее чем другие использовали собственный капитал и потенциал, быстрее смогли среагировать на рыночные изменения, имеют более гибкую и стратегически взвешенную политику, более качественный менеджмент и современные, а также эффективные информационные системы.

Так каким же образом эффективно провести анализ конкуренции на рынке и определить факторы, которые дают возможность определенным банкам занимать более высокие конкурентные позиции на рынке?

Графически система анализа конкуренции на конкретном рынке можно изобразить, как это сделано на рис. 1. То есть сама система состоит из процесса сбора информации проведения ее нагромождение и анализа (которые включают в себя систематизацию, анализ и взаимодействие с самим стратегом), что и итоге и является системой анализа конкуренции.

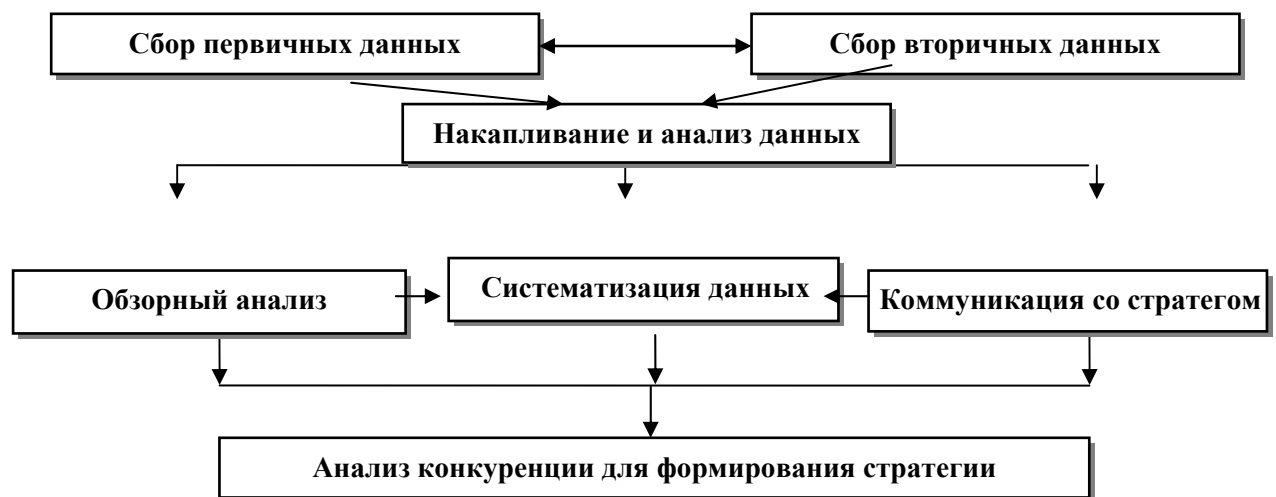


Рис. 1. Система анализа конкуренции

Для сбора данных среди источников первичных являются: персонал; каналы распределения; контрагенты; рекламные агенты; работники, пришедшие от конкурента; профессиональные встречи с партнерами; рыночные исследования; результаты мониторинга; аналитики банка и т.д.

А для вторичных данных в качестве источника зачастую используют: статьи в газетах; объявления о найме на работу; законы и нормативные акты; выступления представителей правительственных органов; отчеты аналитиков и т.д.

Накапливание и анализ данных может проходить по методу выбора фирм по сбору информации о конкурентах; опроса лиц, который когда-либо имели контакты с представителями или самими конкурентами. Или сбора отчетом менеджеров компании о состоянии дел в конкурирующих компаниях.

Систематизация данных предполагает обработку и интерпретацию полученной

информации с целью приведения ее к определенному виду, позволяющую определенным образом реагировать на нее. Обработка информации располагает ее в конкретном выбранном порядке, наполняя смыслом элементы расположения информации [1].

Обзорный анализ заключается в резюмировании данных, сравнительном анализе квартальных отчетов, обзоре годовых отчетов, анализе ассортимента предоставляемых и необходимых услуг прочее. А его результаты систематизируются в остальных уже имеющих данных.

В свою очередь происходит коммуникация с самой стратегией по методам регулярного представления ведущим менеджерам и аналитикам выдержек из прессы; постоянного обновления информации из отчетов о делах конкурентов; брифингов по вопросам конкуренции. Результаты данных видов коммуникации так же фиксируются и систематизируются [2, с.114]. А вся система работы формирует анализ конкуренции на банковском рынке.

В результате анализа возникают такие основные составляющие стратегии деятельности банков:

- Адекватные стратегические цели;
- Четкое понимание конкурентного окружения;
- Реальная оценка ресурсов и возможностей организации [17, с.23].

В своих исследованиях И.М. Парасий-Вергуненко наводит схему наиболее важных этапов проведения стратегического анализа в банковских учреждениях [3, с.87]. Тогда попробуем определить место анализа конкуренции в системе стратегического анализа конкурентоспособности банков схематически (рис. 2).



Рис. 2. Место анализа конкуренции в этапах стратегического анализа в системе управления банком

Таким образом, анализ конкуренции стоит во главе стратегического, хотя его данные также используются и на этапах 4, 5, 6, 3, 9 рис. 2.

В итоге анализ конкуренции как неотъемлемая часть стратегического анализа, по сути, дает возможность оценить не только собственные показатели конкурентоспособности банка, но и уровень его основных или предполагаемых конкурентов. Так же возникает возможность предугадать поведение конкурентов и их возможные решения. Тогда в зависимости от ситуации банк формирует новую стратегию или регулирует существующую, что даст ему возможность удержать собственные позиции или же выбиться в лидеры. Суть стратегий, которые выбирать банки характеризуется ее направленностью, а основные среди них следующие.

Наступательные стратегии.

1. Наступление на сильные стороны конкурента. Данная стратегия дает возможность получить долю рынка методом конкурентных преимуществ над сильными сторонами более слабых банков-конкурентов. То есть, методом перехвата доли рынка.

2. Наступление на слабые стороны конкурента. Работа с сегментами рынка, которые плохо обслуживаются или игнорируются конкурентами.

3. Многоплановое наступление заключается в совершении влияния на конкурентов с многих сторон.

4. Захват стратегических высот. Получение преимуществ в новом секторе, который еще не захвачен, однако обещает быть успешным.

Защитные стратегии.

1. Укрепление конкурентных стратегий заключается в том, что банки копируют действия и политику управления конкурентов.

2. Защитная атака. Проведение политики пропаганды решительных действий в ответ на действия конкурентов.

Стратегии малых и слабых конкурентов.

1. Защитная стратегия. Суть ее состоит в снижении затрат банка, для определения и сохранения доли рынка.

2. Стратегия агрессивной защиты. Использование радикальных методов для увеличения продаж и повышения прибыльности банка.

3. Комбинированные усилия, это вид стратегии, который объединяет все вышеперечисленные действия.

Выводы. Анализ конкуренции на рынке банковских услуг является важной составляющей, а в стратегическом анализе банков. Сама система анализа, которая была изложена схематически, полным образом иллюстрирует этапы проведения анализа конкуренции на рынке для получения информации, которая в дальнейшем используется в стратегическом анализе для последующего формирования стратегии поведения банка. В таком случае выбранная стратегия банка напрямую зависит от информации относительно конкурентов. А это в свою очередь подчеркивает взаимосвязь, а так же важность анализа конкурентов при стратегическом анализе.

Литература:

1. Электронный ресурс: <http://www.inventech.ru/lib/strateg/strateg0148/>.
2. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості // Актуальні проблеми економіки. / Гончарук Т.І. - 2004. - №2. - С. 130-145.
3. Маркетинг у банку: Навчальний посібник. / Дубовик О.В., Бойко С.М. Вознюк М.А., Гірченко Т.Д. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 275 с.

Симонян Сергей Меликович

аспирант

Кубанский Государственный университет, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

В статье рассмотрены законодательные акты, на основе которых строятся принципы ведения внешнеэкономической деятельности Российской Федерации. Отмечены нормы международного права, влияющие на формирование российской внешнеторговой деятельности. Отмечена специфика внешнеторговых отношений в рамках деятельности Таможенного союза, а так же регламентация внешнеторговых операций в рамках деятельности Всемирной торговой организации. Особо выделен тот факт, что правовые нормы действующие в торговых объединениях, в состав которых входит Российская Федерация, ни коим образом не противоречат нормам ВТО, и в большинстве своем строятся на принципах функционирования данной организации.

The article describes legislation which is the basis of Russian foreign economy principles. Marked international law affecting Russian foreign trade. Marked features of international trade relations in the framework of the Customs Union, as well as regulation of foreign trade operations in the framework of the World Trade Organization. Highlighted the fact that legal norms, which are in force in trade unions, where the Russian Federation is the member, are not in contradiction with WTO rules, and most of them are based on the principles of this organization functioning.

Для России проблемы правового регулирования внешнеэкономической деятельности возникли после 1991г. Правовая база этой новой формы хозяйствования начала формироваться с регулирования внешнеторговой деятельности РФ [1]. Первым значащим и отвечающим этим требованиям национальным законом в сфере внешнеэкономической деятельности можно назвать Закон РФ «О таможенном тарифе» 1993г.[2] Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [3]. Затем, вступили в силу I и III части ГК РФ, положения которых непосредственно не регулировали внешнеэкономическую деятельность, однако, что касается договорной практики торговых отношений - купли-продажи и поставки товаров, они соответствовали Венской конвенции о договоре международной купли-продажи 1980г., поскольку Россия уже была участницей Конвенции в порядке правопреемства.

Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации. Она сформулирована в следующих федеральных законах:

1. Федеральный закон РФ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» № 165-ФЗ от 8 декабря 2003 г. направлен на защиту экономических интересов российских производителей товаров в связи с возросшим импортом, демпинговым импортом или субсидируемым импортом на таможенную территорию РФ.

2. Федеральный закон РФ «Таможенный кодекс РФ» № 61-ФЗ от 28 мая 2003 г. составляет основу таможенного законодательства, направленного на регулирование отношений в области таможенного дела, в том числе отношений по установлению порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, отношений, возникающих в процессе таможенного оформления и таможенного контроля, обжалования актов, действий (бездействия) таможенных органов и их должностных лиц, а также отношений по установлению и применению таможенных режимов, установлению, введению и взиманию таможенных платежей. В 2004 г. вышел закон «О внесении изменений в Таможенный кодекс Российской Федерации» в части таможенных сборов (от 11 ноября 2004 г. № 139-ФЗ).

3. Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8 декабря 2003 г. определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения

благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов России.

4. Федеральный закон РФ «Об экспортном контроле» № 183-ФЗ от 18 июля 1999г. устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определяет права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности.

5. Федеральный закон РФ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» № 114-ФЗ от 19 июля 1998 г. устанавливает принципы государственной политики в области военно-технического сотрудничества России с иностранными государствами.

6. Федеральный закон РФ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» № 63-ФЗ от 14 апреля 1998г. устанавливает меры по защите экономических интересов России при осуществлении внешней торговли товарами, порядок введения и применения таких мер.

7. Федеральный закон РФ «О таможенном тарифе Российской Федерации» № 5003-1 от 21 мая 1993г. Он регулирует принципы, порядок и методы определения таможенной стоимости товаров, вывозимых и ввозимых на таможенную территорию России, устанавливает размер ввозных и вывозных пошлин. Существенные изменения были внесены федеральным законом № 144-ФЗ от 8 ноября 2005г. «О внесении изменений в закон РФ «О таможенном тарифе»».

8. Федеральный закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» (от 7 июля 1993 г. № 5338-1).

9. Федеральный закон РФ «О международных договорах РФ» (от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ).

10. Федеральный закон РФ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ» (от 4 января 1999 г. № 4-ФЗ).

Регулирование внешнеэкономической деятельности российских и иностранных лиц на территории РФ устанавливается и в других законодательных актах, например:

11. Федеральный закон РФ «Налоговый кодекс Российской Федерации» № 146-ФЗ от 1 июля 1998 г. устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в России.

12. Федеральный закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ от 10 декабря 2003г. определяет принципы осуществления валютных операций в РФ, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства.

13. Федеральный закон РФ «О техническом регулировании» (от 27 декабря 2002г. № 184-ФЗ) определяет цели и инструменты технического регулирования. Техническое регулирование - весомая часть нетарифного регулирования, неотъемлемая часть промышленной политики страны.

14. Пакет законов по охране прав интеллектуальной собственности, а также ряд специальных законов.

Внеэкономическая деятельность является одной из немногих, где была проведена достаточно серьезная унификация, причем не только коллизионных, но и материальных норм. Это объясняется стремлением государств создать достаточно эффективный регулятор международных отношений.

К международным источникам, регулирующим внешнеэкономические сделки посредством унификации материально-правовых норм, относятся Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г. и Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974г.

Конвенция предусматривает ответственность сторон за неисполнение своих обязательств, предоставляя стороне, в отношении которой не выполнены обязательства, дополнительные права. В этом случае установлены меры, стимулирующие реальное

исполнение условий договора, предусмотрено возмещение убытков и возможность расторжения договора при существенном нарушении условий договора.

Правила толкования международных торговых терминов представляют собой один из важнейших международных документов, где сформулированы международные правила по толкованию торговых терминов, получившие широкое распространение во внешней торговле.

Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА), которые также как и предыдущий документ являются примером неофициальной кодификации правил международной торговли. Принципы представляют собой набор достаточно гибких правил, что делает возможным их широкое применение в разных ситуациях. Принципы применяются в том случае, если стороны указали на их применение, закрепив прямую отсылку к Принципам, а также могут применяться, когда в договоре стороны согласились, что их отношения будут регулироваться «общими принципами права».

Правовое регулирование деятельности во внешнеэкономической сфере закреплено в Конституции РФ и рядом специальных законов. Федеральный закон от 13 декабря 1995г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» определяет основные принципы государственной внешнеэкономической политики, порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами, а также компетенцию органов государственной власти. Защитные, антидемпинговые, компенсационные меры и порядок их введения и применения определил Федеральный закон от 14 апреля 1998г. «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами».

Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности также осуществляется разделом VI ГК РФ, который содержит ряд коллизионных норм, устанавливающих правила выбора применимого права к обязательствам, охватывая все виды договоров.

Основными международными организациями, договора о членстве в которых влияют на ВЭД РФ это конечно Таможенный Союз и ВТО.

Законодательная база Таможенного союза изначально создавалась с учетом лучших мировых практик и норм ВТО.

Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы провозглашает приоритет Положений ВТО в случае возникновения конфликтов с нормами правовой базы ТС и обязует ТС исполнять условия присоединения к ВТО входящих в него государств (подписан 19 мая 2011г.). Этот Договор вступил в силу с момента присоединения России к ВТО в августе 2012г.

В тех сферах компетенций, которые в Таможенном союзе переданы на наднациональный уровень за исполнение обязательств стран союза перед ВТО отвечает Евразийская экономическая комиссия – единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза. В том числе в сферах: таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, санитарных, фитосанитарных и ветеринарных мер, применения защитных мер.

Литература:

1. Указ Президента РСФСР от 15.11.1991 № 213 "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР"/ "Ведомости СНД и ВС РСФСР", 21.11.1991, № 47, ст. 1612.
2. Постановление ВС РФ № 5003-1 Закон РФ от 21 мая 1993г. "О таможенном тарифе" (с изменениями от 7 августа, 25 ноября, 27 декабря 1995г.).
3. Федеральный закон РФ от 13 октября 1995 Ш57-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» // Собрание законодательства РФ . - 1995. - № 42 . - Ст. 3923.
4. Федеральный закон РФ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» № 165-ФЗ от 8 декабря 2003г.
5. Федеральный закон РФ «Таможенный кодекс РФ» № 61-ФЗ от 28 мая 2003г.
6. Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8 декабря 2003г.
7. Федеральный закон РФ «Об экспортном контроле» № 183-ФЗ от 18 июля 1999г.
8. Федеральный закон РФ «Налоговый кодекс Российской Федерации» № 146-ФЗ от 1 июля 1998г.
9. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980г.
10. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974г.

Галайда Татьяна Александровна,

ст. преподаватель

Скрыль Виталия Вячеславовна

к.э.н., доцент,

*Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка,
г. Полтава*

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В УКРАИНЕ

Рассмотрены проблемы разработки политики регулирования нестандартных форм занятости населения в Украине при взаимодействии субъектов государственного и регионального регулирования рынка труда. Проанализирован опыт Европейского Союза в осуществлении политики занятости и возможности применения его в Украине. Сформированы факторы стимулирования повышения спроса на нетипичные формы занятости. Охарактеризовано современное состояние украинского рынка труда. Разработаны рекомендации по внедрению политики регулирования нестандартной занятости в Украине.

There was considered the problems in non-standard form of regularity policy for employment in Ukraine with interaction national and regional subjects of labor market regulation. It was analyzed the European Union experience in implementation the employment policy and the possibility to use it in Ukraine. It was formed factors which stimulates to increase demand for atypical forms of employments. It was characterized the current state of Ukrainian Labor market. The recommendations on the implementation of regularity policy of non-standard employment in Ukraine was developed.

Регулирование сферы занятости является составляющей государственной социальной политики и одновременно выступает одним из основных объектов регионального управления. Современные реалии обуславливают необходимость осуществления адекватной государственной и региональной политики на рынке труда с применением эффективных механизмов регулирования всего цикла воспроизводства рабочей силы. Большинство стран мира придерживаются политики выбора наиболее оптимального варианта регионального развития сферы занятости на основе сотрудничества между субъектами рынка труда при соблюдении принципов партнёрства.

В современной экономической литературе существует достаточно много концептуальных подходов к анализу содержания, принципов организации и механизма функционирования рынка труда и регулирования сферы занятости на различных уровнях управления. Весомый вклад в исследование проблем рынка труда и отдельных факторов регулирования занятости внесли такие экономисты мирового уровня, как А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршал, Дж. М. Кейнс, Р. Лукас, М. Фридмен и другие. Проблемы занятости населения нашли своё отражение в трудах А. Ачкасова, С. Бандура, А. Бендесюка, Д. Богини, В. Васильченко, Е. Волковой, Е. Гришиновой, М. Долишнего, Т. Заяц, С. Злупко, А. Колота. Э. Либановой, С. Мельника, В. Миненко, Д. Стеченко, В. Оникиенко, В. Петюха, А. Рофе.

В тоже время остаются актуальными вопросы изучения механизмов взаимодействия государственного и регионального регулирования различных форм занятости населения и разработки направлений их совершенствования с целью достижения баланса интересов субъектов рынка труда.

Появление новых форм труда, которые отличаются от традиционных своей организацией, гибкостью, применением информационно-телекоммуникационных технологий, обуславливает необходимость объединения их под термином «нестандартная занятость».

Целью данного исследования является обоснование приоритетных направлений взаимодействия механизмов реализации политики регулирования нестандартных форм занятости на различных уровнях управления.

В литературе нестандартную занятость также называют нетрадиционной или нетипичной трудовой занятостью. Это явление в последние несколько лет довольно широко распространяется и вызывает ряд определённых проблем, которые связаны с недостаточностью и несовершенностью механизмов её регулирования.

Характеризуя современное состояние украинского рынка труда, следует отметить

наличие диспропорций между спросом и предложением рабочей силы; высокую среднюю продолжительность безработицы; наличие неэффективной и неформальной занятости; обострение проблем обеспечения отдельных отраслей экономики квалифицированными кадрами; недостаточное количество вновь созданных рабочих мест [1, с. 148-151].

По прогнозам Минэкономразвития и Минсоцполитики в 2014 году в Украине ожидается рост уровня безработицы до 10,2% по сравнению с 7,2% в 2013 году. По оценкам экспертов, все сценарии развития локальных рынков труда предусматривают постепенный рост количества безработных, которое по состоянию на 1 августа 2014 года составляло 433,5 тыс. чел. Уровень безработицы населения в возрасте 15-70 лет по методологии Международной организации труда, вырос с 8,0% до 8,8% экономически активного населения. В Полтавской области этот показатель увеличился с 8,9% до 10,6%. По состоянию на 1 августа 2014 года количество зарегистрированных безработных по региону составляло 19,8 тыс. чел. [2].

Прогнозы свидетельствуют, что в ближайшие годы национальный и региональные рынки труда в Украине будут характеризоваться дальнейшим сокращением населения в трудоспособном возрасте в связи с демографическим кризисом и трудовой миграцией, а также сохранением тенденций превышения предложения рабочей силы над спросом, наличием напряженности рынка труда в сельской местности и монофункциональных поселениях [1, с.151-152].

Регулирование процессов занятости населения в Украине осуществляется на трёх основных уровнях: государственном, региональном, предприятия. Основной целью соответствующей политики является достижение максимальной согласованности действий на всех этих уровнях [3, с.11]. Именно на региональном уровне возникает возможность дифференцированно подходить к усовершенствованию механизмов регулирования рынка труда, а именно организационно-методическое обеспечение реализации политики занятости и развития рынка труда в конкретном регионе. Усовершенствование механизмов регулирования регионального рынка труда в Полтавской области осуществляется в рамках сотрудничества органов исполнительной власти с органами местного самоуправления в направлении координации действий по выполнению государственных программ. В регионе успешно реализовываются Стратегия регионального развития Полтавской области до 2015 года, Программа экономических реформ на 2010-2014 год «Успешная Полтавщина – обеспеченная территориальная община. Строим вместе», Региональная программа развития внутреннего производства на 2012-2015 годы «Модернизация – стратегический выбор Полтавщины», Программа занятости населения на 2013-2015 годы и другие. Проблемными вопросами в регионе остаются привлечение к труду лиц с ограниченными возможностями, трудоустройства молодёжи, расширения сферы малого и среднего бизнеса, повышения уровня самозанятости населения [4, с. 9].

Особенно стоит отметить среди проблем функционирования рынка труда в области неразрешённые вопросы регулирования нетрадиционных или так называемых нестандартных форм занятости – форм трудоустройства рабочей силы, основанных на применении нестандартных организационно-правовых условий занятости работников.

К таким формам занятости относятся: занятость, связанная с гибкими режимами рабочего времени; занятость, связанная с социальным статусом работников; самостоятельные работники и помогающие им члены семьи; занятость на работах с нестандартными рабочими местами и организацией труда: надомный труд, работники по вызовам, вахтово-экспедиционная форма; занятость по нестандартным организационным формам: временные работники, сезонные работники [5].

Распространение системы нетрадиционной занятости в Украине (особенно заёмного труда) приводит сегодня к ещё большей выразительности недостатков существующей системы социально-трудовых отношений и прежде всего это касается социальной защиты наёмных работников. Действующее законодательство Украины, как впрочем и других стран СНГ, не допускает трёхстороннего оформления трудовых договоров и не содержит понятия «лизинг персонала» или «заёмный труд» [6].

Анализируя опыт Европейского Союза в осуществлении политики занятости, исследователи акцентируют внимание на том, что большая адаптированность экономики к

изменениям будет требовать обеспечения большей гибкости на рынке труда, в частности путём современной организации производственного процесса и большего выбора механизмов осуществления трудовой деятельности, что предусматривает расширение разнообразия механизмов юридического оформления трудовых отношений [7]. В этой связи первоочередными мерами в этом направлении должно стать усовершенствование правового поля, ориентированного на благоприятствование развитию занятости в инновационном направлении [6].

Следует отметить, что стандартной или типичной согласно закону Украины «О занятости населения» считается полная занятость – занятость работника по норме рабочего времени, предусмотренной законодательством, коллективным или трудовым договором (ч. 1. ст. 1) [8]. Это – наёмный труд на условиях полного рабочего времени на основе бессрочного трудового договора. При изменении хотя бы одного из перечисленных условий, речь можно вести уже о нестандартной (нетипичной) занятости.

Явление нетипичной занятости знакомо действующему украинскому трудовому законодательству касательно регулирования самозанятости, труда на условиях срочных трудовых договоров или неполного рабочего времени, труда по гражданско-правовым договорам. Эти виды занятости получили надлежащее правовое обеспечение [9].

Сегодня на рынке труда происходит трансформация занятости, за счёт смены её видов, форм и содержания, возникли новые формы нестандартного трудоустройства, среди которых следует отметить дистанционную занятость (телеработу) и заёмный труд. Выделяют несколько факторов, которые стимулируют повышение спроса на нетипичные формы занятости: структурные сдвиги в процессе перехода к постиндустриальной экономике; усиление развития глобализационных процессов; увеличение сектора услуг; расширение масштабов применения информационных и коммуникационных технологий; возрастание гибкости рынка труда и производства [9].

В отличие от традиционных трудовых договоров заёмный труд – это работа, выполняемая работником определённой квалификации, нанятым и предоставленным агентством заёмного труда в распоряжение третьей стороны – пользователя для выполнения определённой работы в пользу последнего. Таким образом, трудовой договор является трёхсторонним.

Причинами возникновения и развития нетипичных форм занятости многие считают не контролируемое развитие малого бизнеса, существование теневой экономики и занятости, отсутствие трудовых ресурсов для выполнения определённых функций [9]. Действительно, работодателю в отдельных случаях выгодно и дешевле не самому содержать собственный штат, а передать эти полномочия вместе с юридической ответственностью специализированным компаниям. Нетипичные формы занятости имеют как негативные, так и положительные черты. В условиях высокого уровня безработицы нестандартные формы организации труда дают возможность временного заработка определённым слоям населения, в особенности лицам с ограниченной конкурентоспособностью, а также для тех, кто не может по определённым причинам работать на постоянной основе, и для представителей профессий, обладающих определённой спецификой. Заёмный труд даёт возможность соединять работу с семейными обязанностями, участием в общественной жизни и т.д. Всё же остаются проблемы соблюдения гарантий социально-трудовых прав для работников, которые трудятся на условиях заёмного труда. Необходимо тщательное изучение зарубежного опыта работы агентств заёмного труда, а также касательно разработки и принятия специальных правовых норм, направленных на урегулирование их деятельности. В современных условиях в рамках заёмного труда выделяются аутсорсинг, аутстаффинг и лизинг персонала.

В новом Законе Украины «О занятости населения» впервые сделана попытка правового закрепления заёмного труда в национальном законодательстве. Этот Закон в целом статьях №36 и 39 описывает деятельность предприятий, которые нанимают персонал для дальнейшего выполнения ими работы в Украине у другого работодателя [9].

Предпосылкой правового развития аутстаффинга персонала может стать ратификация Украиной Конвенции Международной организации труда №181 и Рекомендаций №188, которые направлены на регулирование деятельности частных агентств занятости и работников, которые допускают наём, специально для предоставления их труда третьим лицам [6].

Для другого распространённого вида нестандартной занятости – телеработы или дистанционной (удалённой) занятости характерными являются следующие признаки: выполнение работы вне места расположения работодателя и применение при этом информационно-коммуникационных технологий. Это своеобразный вид домашнего труда, его новая организационная форма, при этом в отличие от простого домашнего труда – труд высокотехнологичных и высококвалифицированных специалистов.

В Украине отсутствует официальная статистика лиц, которые работают дистанционно, но их количество является довольно значительным и продолжает расти. Телеработа популярна среди категорий населения, которые в силу различных причин не могут или не хотят работать на условиях полной занятости.

Анализ нестандартной занятости в Украине и мире доказывает необходимость её правового регулирования с целью определения прав и обязанностей её субъектов, а также ответственности последних в случае наличия оснований для этого [10].

Дистанционные формы занятости снижают социальную напряжённость в обществе, и проявления всех видов дискриминации, в том числе при отсутствии стажа и опыта работы, преодолевают территориальные преграды. При дистанционной занятости растёт производительность труда в результате работы сотрудников в удобных для них условиях и свободного графика работы, отсутствия конфликтов и «руководящих указаний», отсутствия совещаний. Работодатель экономит на содержании офиса и его обслуживании, а работники не тратят времени и средств на транспорт.

Дистанционная работа (фриланс-работа) формирует качественно иной образ и стиль жизни. Программисты и веб-дизайнеры, парикмахеры, мастера по маникюру, косметологи, переводчики, системные администраторы, корректоры, разнокалиберные редакторы и финансовые аналитики, писатели, журналисты, публицисты, критики и маркетологи – вот список наиболее популярных специальностей фрилансеров. По подсчётам крупнейшей украинской биржи труда удалённой работы Weblancer за последние пять лет количество зарегистрированных фрилансеров в Украине выросла в тридцать раз [11]. Успешно функционирует новейший портал по поиску удаленной работы в интернете «Фриланс Украина», на котором работодатели могут быстро опубликовать проект для поиска исполнителя удаленной работы, а фрилансеры ежедневно смогут находить массу интересных предложений, а также самостоятельно искать работодателя. Сайт-форум, посвящен дистанционной работе, телеработе, работе на дому в Украине (фриланс-работа для программистов, удаленная работа для IT-специалистов, удаленная работа для переводчиков, копирайтеров, редакторов, журналистов, рерайтеров).

Считается целесообразным создание новой модели взаимодействия основных сторон социально-трудовых отношений и расширение социальной доступности дистанционных форм занятости [12, с.127]. Для эффективного использования возможностей телеработы в Украине необходимо также учитывать определённые условия. Первое условие – лица должны обладать квалификацией, которая пользуется повышенным спросом и развитые личные качества работы в электронной сети. Для этого предлагается на базе центров занятости организовать соответствующие учебные курсы, что позволило бы безработным, особенно из депрессивных регионов страны, найти работу. Второе условие – местные общины должны создать свой подробный профиль в информационном пространстве для генерации возможностей телеработы для своих жителей и создания позитивного имиджа территории, её интеллектуального потенциала, формирования спроса на квалифицированную рабочую силу, способную работать в режиме телеработы.

К сожалению, в Украине пока не разработана единая информационно-коммуникационная инфраструктура доступных информационных систем дистанционного трудоустройства на государственном уровне.

Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что реализация политики регулирования рынка труда и нестандартной занятости в Украине является достаточно сложной проблемой, решение которой требует разработки и внедрения нового механизма, объединяющего комплекс рычагов законодательного, экономического, социального и административно-организационного влияния на рынок труда, предусматривающего взаимодействие субъектов государственного и регионального регулирования.

Предложенные рекомендации могут быть использованы при разработке и внедрении политики регулирования нестандартной занятости, соответствующих региональных программ развития рынка труда с целью повышения уровня занятости и снижения безработицы, поддержки развития малого и среднего бизнеса, социальной поддержки категорий населения с низким уровнем конкурентоспособности в сфере трудоустройства, развития трудового и интеллектуального потенциала общества.

Литература:

1. Мельник С.В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери України [монографія] / С.В. Мельник – К.: «Соцінформ», 2009. – 768 с.
2. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.
3. Бендасюк О.О. Державне регулювання зайнятості населення / О.О. Бендасюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – №5. – С. 11-17.
4. Чевганова В.Я. Проблеми взаємодії суб'єктів державного та регіонального регулювання ринку праці в Україні // HR-менеджмент: проблеми, стратегії та перспективи [колективна монографія / за заг. ред. І.Б. Швець] / В.Я. Чевганова, Т.О. Галайда. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 176 с. – С. 7 – 14.
5. HR Ліга – Сообщество кадровиков и специалистов по управлению персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php>.
6. Гук Н.А. Законодавче забезпечення трансформації зайнятості: порівняльний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду / Н.А. Гук // Ефективна економіка. – №7. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=634>.
7. Панцир С. Політика зайнятості Європейського Союзу: перспективи для України / С. Панцир, А. Габріел // Часопис парламент. – 2004. – №3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://parlament.org.ua/index.php?action>.
8. Про зайнятість населення [Текст]: Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 63. – Ст. 256.
9. Глебов Р.С. Позикова праці як нетипова форма зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.legalclinic.com.ua/publ/nashinapracjuvannja>.
10. Кохан В. Нестандартная занятость в Украине: вызов времени / В.Кохан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21CO.
11. Фриланс в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://freelance.com.ua>.
12. Моцар М.М. Проблеми формування дистанційних форм зайнятості в Україні / М.М. Моцар // Наукові праці МАУП. – 2013. – вип. 2 (37). – С. 123 – 128.

Смолярова Марина Александровна

преподаватель кафедры экономического факультета
Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

**СТИМУЛИРУЮЩИЕ ФУНКЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В
ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АПК
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В научной статье проанализированы налоговые инструменты зарубежных стран, используемых для активизации инновационных процессов в АПК, проведен анализ современного состояния агропромышленного комплекса Республики Беларусь, выработаны предложения по совершенствованию налоговой политики для сельскохозяйственных организаций.

In a scientific article were analyzed the tax instruments of foreign countries which are used to activate the innovation processes in the agricultural sector, the current state of the agro-industrial complex of the Republic of Belarus, were developed propositions to improve tax policy for agricultural organizations.

В обеспечении финансовой безопасности любого государства одно из важнейших мест занимает финансово-кредитная система, которая способствует устойчивому развитию экономики страны. Важнейшую роль в данной системе играют финансирование, кредитование, налоговое регулирование и цены.

В Республике Беларусь используется режим льготного налогообложения сельскохозяйственных организаций в целях защиты отечественных производителей. Однако возникла необходимость провести научное исследование в стимулирующих функциях налоговой системы и её совершенствование для устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

Мировой опыт стимулирования инновационного развития сельского хозяйства налоговыми инструментами показывает, что общей тенденцией для мирового сообщества

является повышение удельного веса налоговых преференций, которые наравне с конкуренцией обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации. В ряде государств стимулы превышают инвестиции. Например, в Австралии налоговая льгота составляет 150 % инвестиций, в Бельгии - 110 %. А в Канаде, США, Японии, Франции и Италии предусматривается 100 %-е исключение из облагаемого налогом дохода затрат на инновации.

Всю совокупность налоговых льгот, используемых для активизации инновационных процессов, можно систематизировать следующим образом:

- предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита, то есть отсрочка налоговых платежей в части затрат из прибыли на инновационные цели;
- уменьшение налога на прирост инновационных затрат;
- «налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов;
- льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, полученных по акциям инновационных организаций;
- снижение ставок налога на прибыль, направленную на заказанные и совместные НИОКР;
- связь предоставления льгот с учетом приоритетности выполняемых проектов;
- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау и других нематериальных активов, входящих в состав интеллектуальной собственности;
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости приборов и оборудования, передаваемых инновационным организациям;
- вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций;
- зачисление части прибыли на специальные счета, с последующим льготным налогообложением в случае использования ее в дальнейшем на инновационные цели [5].

Исследования показывают, что в каждой стране имеется своя специфика применения налоговых инструментов. Так, в США уже в 50-е гг. XX века в целях создания благоприятных условий для развития инновационной деятельности был введен порядок вычета из налогооблагаемой суммы расходов на исследования и эксперименты в текущем году или амортизации этих расходов в течение периода до пяти лет.

С 1981г. до настоящего времени основной метод налогового стимулирования — налоговый кредит. Первоначально его ставка была установлена на уровне 25 % дополнительных затрат, подпадающих под определенную законом категорию расходов на инновации. Впоследствии она была снижена до 13,2%, в настоящее время она составляет 0%.

В Канаде налоговые стимулы стали применяться с начала 60-х гг. Субъекты хозяйствования, занимающиеся созданием нововведений, получили возможность уменьшать налогооблагаемую базу на величину, равную 50 % прироста затрат на инновационные работы в текущем году по сравнению с предыдущим. В настоящее время канадская модель налогового стимулирования инновационных процессов строится на оценке фактических издержек соответствующего года.

Особая система налогообложения принята во Франции. Здесь с 1983г. действует программа налоговых льгот, которая дает возможность исключать из налогообложения сумму, равную определенному проценту прироста исследовательских затрат в текущем году по отношению к средним затратам за два предыдущих года. В настоящее время указанный показатель составляет порядка 50 %.

В Германии специальной программы налоговых скидок в сфере инновационной деятельности нет. Однако инновационно активные субъекты наряду с обычным амортизационным списанием могут дополнительно списывать издержки по исследовательскому оборудованию в размере 10-40 %.

В Швеции налоговые льготы в инновациях применяются с 1973г. Изначально освобождению от налога подлежали суммы, равные 10 % затрат на

исследовательские работы, кроме того, предусматривалась специальная 20 %-я скидка с суммы прироста исследовательских затрат в данном году по сравнению с уровнем предыдущего года. В современных условиях хозяйствования в шведское налоговое законодательство внесены поправки, в связи с чем указанные цифры скорректированы в сторону 5 и 30 % [11].

Все рассмотренные выше налоговые стимулы действуют на стадии разработки и апробации инноваций в аграрной сфере. В мировой практике отсутствует четкое определение налоговых преференций, направленных исключительно на освоение новшеств. Весь механизм налогообложения в сельском хозяйстве выстроен таким образом, что при определении размера налоговых платежей позволяет фермерам учесть дополнительные затраты и повышенный риск использования инновационных элементов в процессе своей деятельности. В свою очередь, регулярный пересмотр льгот дает возможность государству целенаправленно стимулировать инновационную активность в приоритетных направлениях, влиять на масштабы и структуру производства.

В настоящее время, как показывают исследования, налоги в аграрном секторе в общем виде подразделяются на национальные и местные (региональные, общинные, коммунальные и т.д.). Первая их категория единообразна, а вторая характеризуется существенными различиями, которые определяются задачами региона, его географическим положением, состоянием местного бюджета и т. д. Поступления от национального налога, как правило, распределяются между национальным и местным уровнями, региональный или местный налоги практически полностью остаются в местном бюджете.

Для разработки в отечественной практике аграрного производства эффективного налогового механизма, стимулирующего инновации, особый интерес в силу общности типа ведения сельского хозяйства представляет опыт России. Российские аграрии имеют право выбора режима налогообложения - общий (традиционный) или специальный. Общую систему налогообложения применяют преимущественно налогоплательщики, которые наряду с производством сельскохозяйственной продукции занимаются ее переработкой, а также другими видами коммерческой деятельности. В этом случае предусмотрены следующие виды налоговых платежей:

- налог на прибыль, который рассчитывается по результатам реализации произведенной, переработанной собственной сельскохозяйственной продукции. В 2004—2013 гг. его ставка составила 0 %, в перспективе планируется: 2015 гг. - 18 %, с 2016 г. - 20 %;
- налог на добавленную стоимость. Его ставки дифференцированы в зависимости от вида проданной продукции (работ и услуг): 0, 10, 18 %;
- налог на имущество. Он относится к региональным налогам, рассчитывается исходя из размера остаточной стоимости имущества, а его ставки не должны превышать 2,2 %;
- земельный налог. Налогооблагаемой базой является кадастровая стоимость земель. Для сельхозугодий используется ставка 0,3 %, для прочих - 1,5 %.

Таблица 1

Основные финансовые показатели сельского хозяйства Республики Беларусь

	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	14006706	16515519	30630484	61489217
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	12426913	14797499	23819523	46280586

Примечание - собственная разработка

Выручка от реализации продукции в сельском хозяйстве

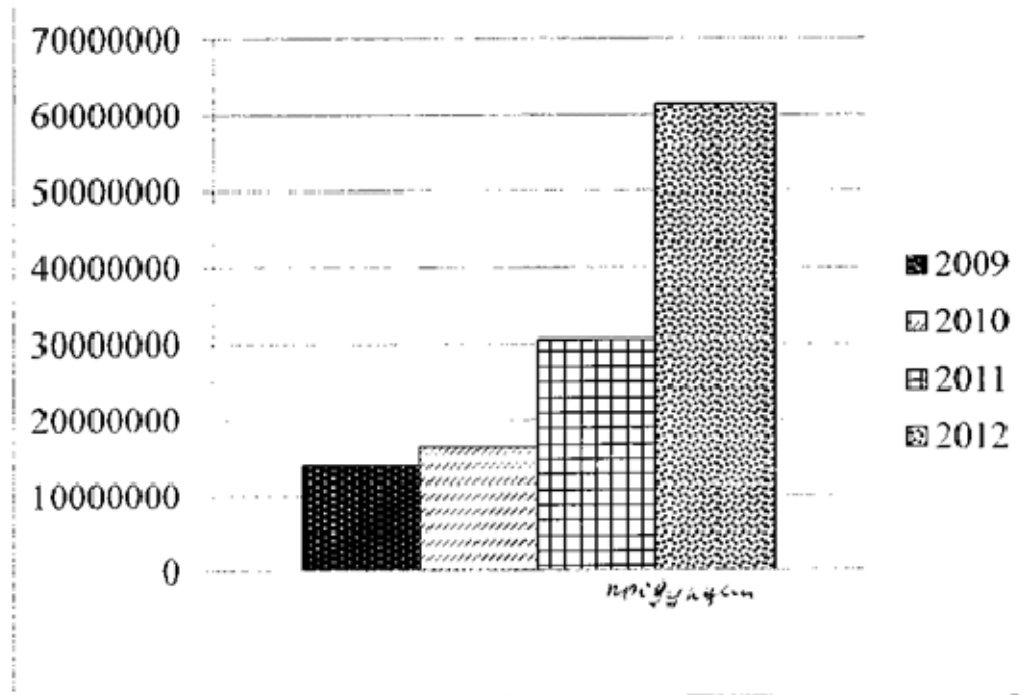


Рис. 1. Динамика выручки от реализации продукции сельского хозяйства в Республике Беларусь, млн. рублей

Примечание - собственная разработка

К специальным режимам налогообложения относятся упрощенная система налогообложения и единый сельскохозяйственный налог. Последний на практике получил наибольшее распространение. Его применение предусматривает замену уплаты налога на прибыль, НДС (за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации), налога на имущество и единого социального налога.

Налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога признаются организации и индивидуальные предприниматели, у которых доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции (в том числе выращивание рыбы) и продукции первичной переработки, произведенной из собственного сырья, составляет не менее 70 % валовой выручки. Ставка налога определена на уровне 6 % от суммы полученных доходов, уменьшенных на величину расходов.

Прежде, чем исследовать методы стимулирования агропромышленного комплекса Республики Беларусь, нами проведён анализ его современного состояния. Анализ основных статистических данных АПК Республики Беларусь показывает устойчивое развитие сельского хозяйства Беларуси (табл. 1, рис. 1).

Таблица 1

Основные показатели эффективности сельского хозяйства Республики Беларусь

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн. руб.	1288030	1423560	4511045	9312939
Сумма уплаченных налогов, млн. руб.	36689	32335	36867	-214903
Чистая прибыль (убыток), млн. руб.	1251341	1391225	4474178	9527842

Примечание - собственная разработка

Нами были проанализированы показатели прибыли до налогообложения, чистая прибыль предприятий сельского хозяйства, а также высчитаны суммы уплаченных ими налогов.

Сумма уплаченных налогов, млн. руб.

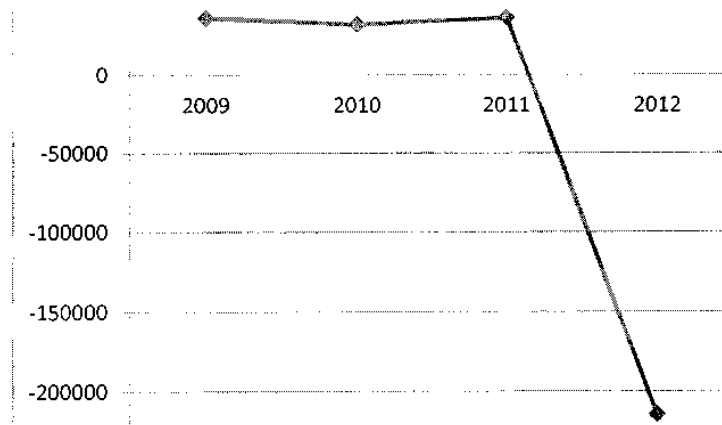


Рис. 2. Динамика уплаченных в бюджет налогов от предприятий сельского хозяйства в Республике Беларусь, млн. руб.

Примечание: собственная разработка

Из полученной диаграммы видно, что в течение 2009-2011 годов суммы уплаченных налогов практически не изменялись, а в 2012г. она отрицательна. Возможно, это связано с предоставлением государством субсидий, а также предоставлением банками кредитов для сельскохозяйственных предприятий.

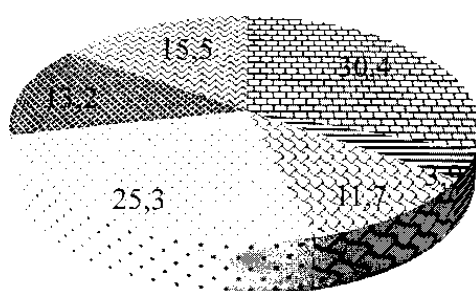
По областям суммы уплаченных налогов от предприятий сельского хозяйства представлены в табл. 3, рис. 3.

На основании данных табл. 3 можно сделать выводы о том, что наибольшие объёмы налоговых поступлений от сельскохозяйственных предприятий в 2009-2010 годах поступали от Витебской области, в 2011 г. – Минской области.

Таблица 3
Суммы уплаченных налогов от предприятий сельского хозяйства в разрезе областей Республики Беларусь

Сумма уплаченных налогов, млн. руб.	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Брестская область	3590	4327	5037	-65375
Витебская область	13976	10462	4799	-8430
Гомельская область	3070	2857	4728	-25153
Гродненская область	3320	4038	4299	-54414
Минская область	9517	8606	15726	-28358
Могилевская область	2615	1651	1974	-33253

Примечание - собственная разработка



Брестская область
Витебская область
Гомельская область
Гродненская область
Минская область

Могилёвская область

Рис. 3. Удельный вес налогов от сельского хозяйства в Республике Беларусь, %

Примечание – собственная разработка

Нами исследованы вопросы стимулирования инновационного развития сельского хозяйства налоговыми инструментами в Республике Беларусь.

В качестве важнейшего инструментария, используемого в целях активизации инновационных процессов в аграрной экономике, выступает система налогообложения. Ее основные принципы, виды налоговых платежей, порядок их установления, возникающие в процессе исполнения налогового обязательства, права и обязательства закреплены Налоговым Кодексом Республики Беларусь.

Анализ данного законодательного акта позволяет утверждать, что в стране распространены такие меры, как отмена и льготирование ставок налога на прибыль по отношению к субъектам, занятым созданием и реализацией новшеств. В то же время недостаточно проработанным является вопрос налогообложения предприятий, осваивающих нововведения. Эта проблема особенно актуальна для сельского хозяйства. Рискованный характер земледелия в сочетании с дополнительными затратами на новые технологии или отдельные их элементы существенно сдерживают инновационное развитие отрасли.

На сегодняшний день отечественные товаропроизводители аграрной продукции функционируют в единой налоговой среде, не учитывающей степень их вовлечения в инновационные процессы. Имеют место лишь варианты выбора налогового режима.

Около 98% сельскохозяйственных организаций в Беларуси находятся на особом режиме налогообложения. Главной его отличительной чертой является уплата единого налога, который составляет 1% от валовой выручки и заменяет большинство видов налоговых платежей, за исключением акцизов, НДС, налога на доходы в виде дивидендов и приравненных к ним доходов, а также обязательных страховых взносов в Фонд социальной защиты населения.

Основным условием перехода на данный режим выступает наличие у товаропроизводителя выручки от реализации продукции растениеводства (кроме цветов и декоративных растений), животноводства (кроме пушного звероводства), рыбоводства и пчеловодства, размер которой должен превышать 50% совокупной выручки за предыдущий финансовый год. Вместе с тем если предприятие уплачивает налоги по особому режиму, то оно имеет право применять его и в отношении подсобных производств и промыслов.

Распространение такой практики позволяет аграриям республики получать существенные налоговые льготы. Только в 2014г. их размер превысил 3 трлн. руб. Вместе с тем проведенный анализ показывает, что в последние годы уровень налоговой нагрузки в сельском хозяйстве в 1,5-2 раза выше, чем в зарубежных странах. Это является одной из причин снижения результативности по налогам и сборам. Отмечается сокращение собственного фонда накопления организаций и, как следствие, недостаток средств для внедрения инноваций, приводящий в последующем к дальнейшему снижению эффективности производства.

В этой ситуации правомерны определение наиболее благоприятных для отрасли параметров налогообложения и разработка мер по их достижению. В рамках решения указанных вопросов целесообразно дать оценку результативности сельскохозяйственных товаропроизводителей через призму дифференциации показателей отношения уплаченных ими налогов к выручке от реализации товаров и услуг, использовав при этом метод статистических группировок (табл. 4).

Установлено, что линейное увеличение налоговой нагрузки сопровождается изменением сумм налоговых платежей из расчета на 100 б.-га и одно хозяйство по траектории синусоиды с общей тенденцией к снижению.

Начальная точка - это предприятие, где отношение начисленных налогов к выручке имеет отрицательное значение (-4,4%). Данное явление обусловлено спецификой метода исчисления НДС. Его суть заключается в том, что сумма указанного налога, подлежащая уплате сельскохозяйственными организациями при реализации продукции, ниже величины входящего НДС по приобретенным сырью и материалам. В результате складывается ситуация, в которой аграрии не платят налоги, а получают их возмещение из бюджета. Пиковые значения рассматриваемых показателей (2,3 млн. руб./100 б.-га и 5 млрд. руб. на одно хозяйство) наблюдаются при уровне налоговой нагрузки, который колеблется в пределах 3-6%, а минимум - в диапазоне 12-18%.

Для прибыльности характерна более выраженная обратная связь. Её максимум достигается в третьей группе - 6,47 млн. руб./100 б.-га и 14,07 млрд. руб. на одно хозяйство, а минимум - в последней - 0,9 млн. руб. и 1,08 млрд. руб. соответственно.

Такая динамика свидетельствует об опережающих темпах роста суммы начисленных налогов по отношению к темпам роста выручки. К тому же из группы в группу меняется соотношение составляющих элементов самой выручки: растет удельный вес её затратной части и уменьшается доля прибыли, следовательно, ухудшается результативность отрасли. На фоне этого снижается вероятность погашения налоговых обязательств в полном объеме.

Так, расчеты показали, что сельскохозяйственные организации, чья налоговая нагрузка не превышает 6%, могут оплатить не только текущую задолженность по налогам, но и просроченную. Налоговая нагрузка в пределах 6-9%, позволяет товаропроизводителям погасить свои налоговые обязательства на 100%, а дальнейшее её повышение приводит к снижению собираемости уровня налогов в среднем на 5 %.

Таким образом, можно констатировать, что наиболее благоприятное отношение налоговых платежей к выручке находится в диапазоне 3-6% (5,3% - в среднем). Данный интервал может быть принят в качестве оптимального, позволяющего максимизировать прибыльность отрасли, создав тем самым финансовую базу для ее инновационной активности, и одновременно максимизировать налоговые поступления в бюджет. Отклонение от указанных параметров требует реализации мер, направленных на их устранение.

Налоговая нагрузка, характеризующаяся отрицательной или нулевой величиной, безусловно, выгодна для товаропроизводителей. Однако применение ее в широких масштабах противоречит приоритетам государства, для которого налоги являются основным источником формирования бюджета. В данном случае со стороны регулирующих органов уместно введение дополнительных налогов, расширение налогооблагаемой базы и т.д.

Таблица 4

Группировка сельскохозяйственных организаций по уровню налоговой нагрузки в
выручке, 2012 г.

Мгруппы	Уровень налоговой нагрузки, %		Распределение хозяйств по группам, %	Сумма прибыли, млн. руб.		Сумма начисленных налогов, млн. руб.		Уровень собираемости налогов, %	Сумма уплаченных налогов, млн. руб.	
	Диапазон	В среднем по группе		На 100б.-га	На 1 хозяй-ство	На 100б.-га	На 1 хозяй-ство		На 100 б.-га	На 1 хозяй-ство
1	<0	-4,40	2,7	3,50	6445	-2,21	-4057	140	-1,60	-2955
2	0-3	1,5	0,5	1,85	3294	0,27	473	150	0,41	710
3	3-6	5,3	2,7	6,47	14074	2,30	5007	120	2,76	6008
4	6-9	7,7	18,9	2,98	5650	1,21	2301	100	1,21	2301
5	9-12	10,3	35,2	1,65	2533	0,95	1500	96	0,91	1440
6	12-15	13,4	25,0	1,06	1479	0,90	1209	96	0,86	1161
7	15-18	16,3	8,9	1,00	1319	0,90	1235	94	0,85	1161
8	18-21	18,9	2,8	1,39	1868	1,48	1984	98	1,45	1944
9	21-24	22,6	1,8	1,46	1898	1,97	2559	95	1,87	2431
10	24-27	25,9	1,0	1,00	1136	1,91	2495	98	1,50	2420
11	>27	31,2	0,4	0,90	1084	1,55	1873	80	1,24	1499
В среднем		9,0	100	2,0	3060	1,03	1583	102	1,05	1607

Уровень налоговой нагрузки от 0 до 3% следует определить как пониженный: налоговые изъятия минимальны и одновременно имеется резерв роста доходности

сельскохозяйственных организаций. На этом этапе целесообразным является ужесточение налоговой дисциплины, сокращение налогового (отчетного) периода.

При вариации отношения налоговых платежей к выручке в рамках 69% собираемость налогов составляет 100%. Однако показатели прибыльности здесь ниже по сравнению с показателями оптимального интервала, к тому же отмечается более низкое значение сумм начисленных налогов из расчета на 100 б.-га и одно хозяйство. Поэтому данный диапазон правомерно рассматривать в качестве повышенного уровня налоговой нагрузки, когда актуальными становятся меры по применению налоговых кредитов, созданию налоговых преимуществ и т.д.

Если размер налоговых изъятий по отношению к выручке превышает 9%-й порог, следует говорить о высоком уровне налоговой нагрузки. Данное утверждение обосновывается фактом роста вероятности неуплаты налогов и накопления задолженности по ним. Финансовая характеристика товаропроизводителей существенно ухудшается, что является препятствием для ведения инновационной деятельности, а бюджет не получает запланированную сумму поступлений. В этом случае требуется отмена отдельных видов платежей сокращение налогооблагаемой базы и т.д.

Исследования показывают, что в 2012 г. налоговая нагрузка аграриев республики в среднем была приближена к 9%. Снижение её до оптимальных параметров (5,3%) позволило бы оставить в распоряжении субъектов хозяйствования дополнительно порядка 720 млрд. руб. Значительная часть указанной суммы могла быть направлена на инновационные цели.

В качестве практической меры решения рассматриваемого вопроса нами предполагается изменение сроков уплаты единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции. Согласно действующему Налоговому кодексу Республики Беларусь, его налоговый период равен календарному году. Он в свою очередь разбивается на отчетные периоды — месяцы или кварталы, то есть временные промежутки, по истечении которых предприятия обязаны предоставить в налоговые органы отчетность и перечислить в бюджет авансовые платежи по налогу. Большинство товаропроизводителей осуществляют данные операции ежемесячно.

Однако специфика функционирования аграрного сектора указывает на нецелесообразность применения таких сроков.

Природно-климатические и биологические факторы обуславливают деятельность и сезонность процесса производства в сельском хозяйстве. Это находит отражение в динамике финансовых потоков отрасли. Отмечается отсутствие синхронности в поступлении выручки и осуществлении затрат. Имеет место расхождение во времени показателей дебиторской и кредиторской задолженности (увеличение кредиторской в период накопления запасов и дебиторской в период реализации продукции), что в отдельные периоды создает проблемы в обеспечении предприятий денежными ресурсами. В свою очередь, обязанность ежемесячной уплаты налоговых платежей вне зависимости от стадии производственного цикла может существенно их усугубить [1].

Исходя из вышеизложенного, нами рассмотрена возможность использования в отечественной практике налогообложения зарубежного опыта и увеличения отчетного периода единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции до квартала, полугодия и его приравнение к сроку налогового периода, то есть году. Формализация расчетов имеет следующий вид:

$$H. \Delta_{\Pi} = \frac{[E. H_2 X(n-1) + E. H_3 X(n-2) + \dots + E. H_n X(n-(n-1))]}{12} Xd$$

где $H. \Delta_{\Pi}$ - это сумма экономии за счет увеличения отчетного периода с месяца до Π месяцев, млн. руб.;

$E. H_2, E. H_3, \dots, E. H_n$ - это сумма единого налога во втором, третьем, ... n -месяце, млн. руб.;

Π — количество месяцев, за которые рассчитывается сумма экономии;

d - ставка дисконтирования;

12 - количество месяцев в году.

Суть представленной формулы сводится к дисконтированию налоговых платежей, то есть определению их ценности с позиций возможности временного вовлечения в хозяйственный оборот дополнительных средств. При этом в качестве стоимости денежной единицы принята ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

Исследование данных за 2009-2011 гг. показало, что с увеличением временного лага, по истечении которого осуществляется погашение налоговых обязательств, отмечается рост экономии денежных средств в среднем с 2,3 млрд. руб. (при ежеквартальных платежах) до 14 млрд. руб. (при платежах раз в год). Вместе с тем установлено, что чем больше отчетный период, тем выше удельный вес налога в выручке того месяца, в котором он уплачивается. Если налоговые сборы осуществляются раз в квартал, этот показатель составляет порядка 4%. При годовом периоде он возрастает почти в 3 раза, что может вызвать затруднения у сельскохозяйственных организаций при расчете с бюджетом и привести к накоплению просроченной задолженности по налогам (рис. 4).

Наличие рассмотренных выше противоречий обуславливает необходимость выработки в республике новых подходов к установлению сроков изъятия налоговых платежей. Они должны быть ориентированы на достижение компромисса между целевыми функциями максимизации экономии и минимизации доли налоговых обязательств в общем доходе товаропроизводителей.

Нами установлено, что наиболее приемлемый вариант — это выделение в рамках действующего налогового периода двух отчетных, равных 8-ми и 4м месяцам. В данном случае сумма экономии средств ниже, чем при уплате налога раз в год. Однако эта цифра существенно выше, чем при квартальных и полугодовых сроках. К тому же удельный вес налога в выручке в последнем случае снижается более чем в 2 раза (табл. 5).

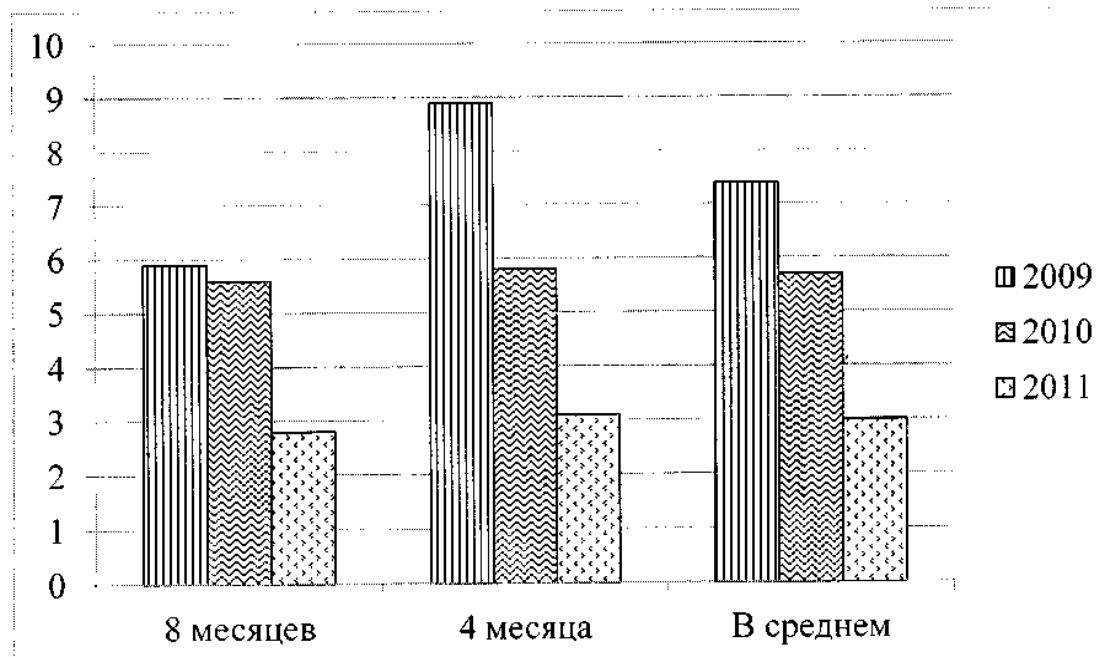


Рис. 4. Удельный вес налога в выручке, %

Примечание - собственная разработка

Таблица 5

Показатели сумм экономии и удельного веса налоговых платежей в выручке при временном лаге отчетного периода налога 8 и 4 месяцев, 2009-2011 гг.

Годы	Сумма экономии, млн. руб.			Удельный вес налога в выручке, %		
	8 месяцев	4 месяца	Всего	8 месяцев	4 месяца	В среднем
2009	4010	1375	5385	5,9	8,9	7,4
2010	3698	1268	4966	5,6	5,8	5,7
2011	6975	2392	9367	2,8	3,1	3,0

Примечание – собственная разработка

Как видно из таблицы, с каждым годом удельный вес налога в выручке сокращается, а значит, уменьшается налоговая нагрузка на предприятия АПК. Наглядно это представлено на рис. 4 и 5.

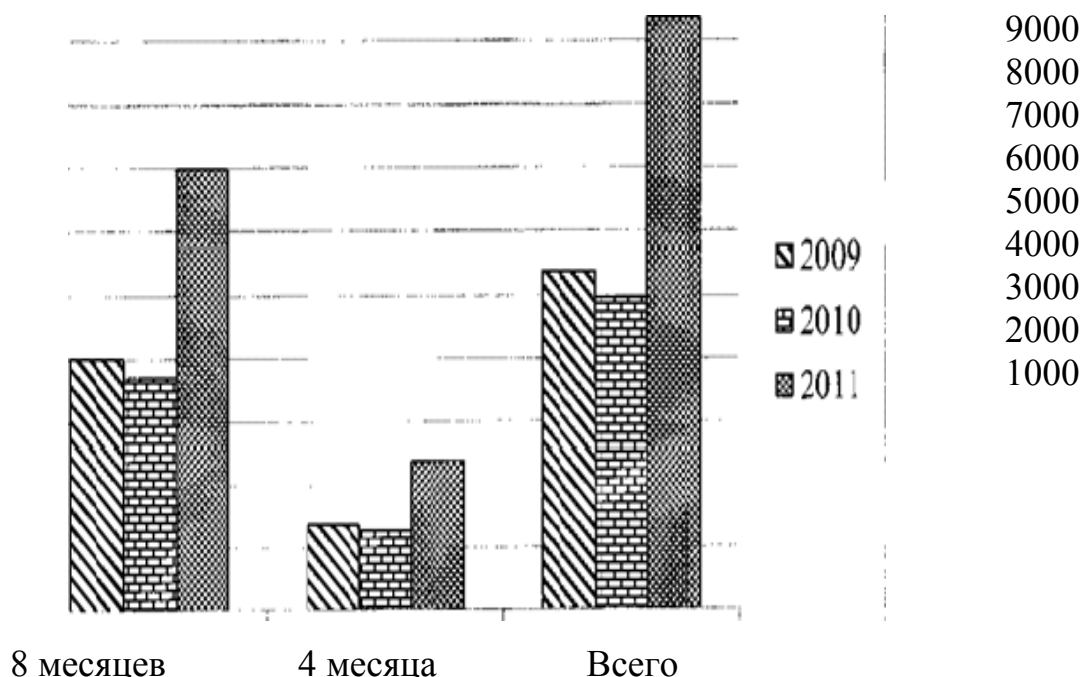


Рис. 5. Сумма экономии, млн. руб.

Примечание – собственная разработка

Основная масса годового дохода в сельском хозяйстве, как правило, формируется в сентябре. Указанный период характеризуется максимальным размером поступивших в распоряжение товаропроизводителей денежных ресурсов. Следовательно, выручку этого месяца целесообразно использовать для уплаты суммы начисленных налогов за предыдущие 8 месяцев. Налоговые платежи за сентябрь - декабрь должны погашаться в январе будущего года, что позволит увеличить объем высвободившихся средств по сравнению с вариантом уплаты налога раз в квартал. В результате расхождения в тенденциях показателей экономии и удельного веса налога в выручке нивелируются.

Выводы. В ходе исследования нами сделаны следующие выводы. АПК Беларуси является крупной межотраслевой подсистемой, объединяющей 9 отраслей народного хозяйства - сельское хозяйство, пищевая промышленность, молочная, мясная, комбикормовая, легкая (в части переработки сельскохозяйственного сырья), тракторное машиностроение, строительство, материально-техническое обеспечение и агросервис.

Аграрно-промышленный комплекс призван обеспечивать основные потребности страны в сельскохозяйственной продукции и продовольствии в за счет собственного производства. Для достижения и поддержания продовольственной безопасности необходим такой уровень развития АПК, который бы обеспечивал до 85 % спроса на сельскохозяйственную продукцию и занимал не менее 80 % внутреннего рынка продовольствия;

В рамках активации инновационных процессов в сельском хозяйстве Беларуси необходимо снижение налоговой нагрузки товаропроизводителей до уровня 5,3%. Применительно к условиям хозяйствования 2012 г. это позволило бы аграриям без привлечения бюджетных средств вовлечь в оборот дополнительно 720 млрд. руб. Данная сумма могла быть направлена на приобретение современной техники и осуществление ряда инвестиционных проектов.

В рамках способа реализации указанной меры предлагается изменение отчетных периодов единого налога для товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции. Целесообразным является его уплата по истечении 8-ми и 4-х месяцев. Это дает возможность предприятиям получить существенную денежную экономию и

сбалансированность удельный вес налога в выручке.

Проведенные исследования мирового опыта стимулирования инновационного развития сельского хозяйства налоговыми инструментами позволяют заключить, что налоговая политика зарубежных стран в этой сфере направлена преимущественно на поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Литература:

1. Балашова Т.Ф. Национальная экономика Беларуси: курс лекций / авт.- сост. Т.Ф. Балашова. - Могилев: УО «МГУ им. А.А.Кулешова» 2012. - 120с.
2. Беларусь: экономика АПК в очень плохом состоянии / Newsland (Электронный ресурс). - Режим доступа: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/635423/cat/86/>.
3. Беларусь в цифрах: статистический сборник. - Мн.: Нац. стат. комитет, 2010-2012.- 96 с.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть) от 19 декабря 2002 г. ред. от 1.01.2013 г.
5. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть) от 19 декабря 2002 г. ред. от 1.01.2013 г.
6. Проблемы инновационного развития и креативная экономическая мысль на рубеже веков/ А.К. Шторх, С.Ю. Витте, А.А. Богданов. Материалы Международной научно-практической конференции (г. Минск, 25-26 марта 2010 г.).
7. Полоник С.С. Экономическая безопасность Республики Беларусь в условиях финансового кризиса: внешнеэкономические и финансовые аспекты/ С.С. Полоник. - Минск: НИЭИ М-ва экономики Республики Беларусь, 2009. - 372с.
8. Гусаков, В.Г. Производительность и конкурентоспособность сельского хозяйства Беларуси: анализ и перспективы/В.Г.Гусаков//Вести НАН Беларуси. - 2010. -№ 1.
9. Агропромышленный комплекс (сельское хозяйство)/Минсельхозпрод Республики Беларусь, 2011. - Т. 1.
10. Скакун, А.С. Основные направления инновационного развития сельскохозяйственных организаций/А.С.Скакун// Вести НАН Беларуси. - 2011,-№2.
11. Кухаренко В.Б. Налоговые системы зарубежных стран/В.Б. Кухаренко, Н.Н. Тютюрюков. М.:РАГС, 2009. 143 с.
12. Пьянова, М.В. К вопросу о налогообложении сельскохозяйственных товаропроизводителей / М.В. Пьянова // Налоги и налогообложение. - 2012. - № 1.-51-57 с.

Сомова Людмила Ивановна,

к.э.н., доцент

Кириллюк Виктория Сильвестровна,

к.э.н., доцент

Яковенко Елена Сергеевна

магистрант

Национальная металлургическая академия Украины, г. Днепрпетровск

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассмотрены основные предпосылки технологического менеджмента субъектов хозяйствования. Выделены и систематизированы условия, движущие силы, которые позволяют промышленным предприятиям успешно функционировать на внутренних и внешних рынках. На примере предприятия по производству металлургической продукции (труб и железнодорожных колес) рассмотрено мероприятие, позволяющее снизить количество бракованных колес по механическим свойствам, расходный коэффициент металла, энергетические затраты. Оценена эффективность реализации подходов технологического менеджмента на предприятии.

In the article the basic technology management entities has considered. The conditions, the driving forces that enable utility function successfully in domestic and foreign markets has identified and systematized. On the example of the enterprise for the production of iron and steel products (pipes and railway wheels) were considered an event that reduces the number of defective wheels on the mechanical properties, consumable metal ratio, energy costs. The efficiency of the implementation approaches of technology management at the company has evaluated.

В современных условиях у субъектов хозяйствования довольно часто возникает потребность конверсии своей деятельности: путем изменения состава потребителей, каналов распределения продукции, структуры производства, технологической специализации. Исходя из того, что субъекту хозяйствования часто сложнее заменить рынок, чем технологию, более надежным и реальным является модернизация технологического процесса.

Решения вопросов, возникающих при этом, занимается технологический менеджмент. Ключевыми моментами технологического менеджмента являются: выявление и коммерческая оценка технологических возможностей; управления исследованиями и разработками; интеграция технологии в общую деятельность компании; управление текущими и радикальными инновациями и др.[1, с.19].

Отечественными и зарубежными учеными, в частности Б. Твиссом, Т. Дюраном, А. Литтлом, Д. Шнайдером, О.С. Виханским, А.Г. Некрасовым и др. освещены различные вопросы технологического менеджмента. Однако, несмотря на разноплановость и глубину проведенных исследований, остаются недостаточно изученными вопросы его практической имплементации в практику работы промышленных предприятий.

Целью данной статьи является систематизация основных предпосылок и условий реализации технологического менеджмента на промышленных предприятиях на примере украинского производителя железнодорожных колес повышенного качества. Анализ научных публикаций по данному вопросу свидетельствует о наличии следующих ключевых предпосылок.

Во-первых, если раньше для удовлетворения новой технологической потребности избиралось два пути (организация внутрифирменных программ НИОКР), то теперь все чаще используются другие каналы пополнения технологического потенциала: научно-техническая кооперация, покупка технологии, обмен, подрядные НИОКР и т.д.

Во-вторых, весьма неоднозначным является вопрос продажи технологий. Как известно, истинная ценность технологии определяется не столько ценой, которую будет платить покупатель, сколько тем, насколько ее промышленное и коммерческое освоение позволяет субъекту хозяйствования укрепить свои позиции на рынке. Иногда продажа лицензии зарубежному партнеру является единственным путем внедрения на достаточно защищенный рынок другой страны.

В-третьих, на каждом этапе инновационного цикла существуют различные источники нововведений, системы главных конкурентных сил.

На первом этапе, который начинается с момента возникновения новой технологии, большая часть нововведений относится к товару: на рынок выбрасывают различные его концепции, создание которых стало возможным благодаря новой технологии. После того, как постепенно сформировалась максимально эффективная, современная и адекватная требованиям рынка концепция товара, т.е. сложился доминирующий тип данного продукта, инновационная активность перемещается в сферу производства. Наконец, наступает момент, когда инновационная деятельность замедляется, появляются признаки потребности в дальнейшем совершенствовании технологии. Главные усилия концентрируются на этом этапе, что получил название «специфического», на рационализации производственного процесса. Возникает потребность в значительных инвестициях, которые должны повысить производительность и снизить издержки производства.

В-четвертых, как показывают исследования, основным источником инновационных идей для предприятия являются его потребители, что и обуславливает важность организации работы в рамках «диалога с клиентом». В-пятых, всегда надо помнить, что технологический прогресс может быть источником как новых возможностей, так и угроз существованию предприятия. Независимо от выбора типа стратегии необходимо проводить активную политику наблюдения за внешней технологической средой, прогнозирования событий для выявления тенденций развития, оценки существующих рисков.

В-шестых, предприятие должно тщательно оценить свой технологический потенциал и сопоставить его с тенденциями мирового технологического развития. Кроме того, важно выполнить прогнозные исследования (в рамках стратегического подхода) с помощью методов построения сценариев развития, структурного анализа, экспертных оценок, построения «технологического дерева».

В-седьмых, субъекты хозяйствования должны четко осознавать, что стабильность и изменения - это зона постоянной борьбы. Важны все направления деятельности: внедрение методов управления производством, реализация программ обеспечения

абсолютного уровня качества, другие мероприятия по совершенствованию действующего производства, стимулирование инновационной активности, интеграции технологического измерения в долгосрочный стратегический анализ в процессе подготовки будущих областей деятельности.

В-восьмых, для субъектов хозяйствования важно не только вовремя совершенствовать технологический потенциал желанными технологиями, но и стимулировать «внутренних предпринимателей». Люди творческие, изобретательные часто воспринимаются как «возмутители покоя», как фактор дезинтеграции эффективной организации.

Зрелые предприятия полностью ориентированы на свою доминирующую технологию, которая логически сложилась в ходе инновационного цикла и является основным предметом усовершенствования. Это предполагает природную склонность отклонять новые революционные технологии, подрывающие основы накопленного опыта. Поэтому следует проявлять терпение и стимулировать дезорганизующую силу, поскольку она гарантирует субъекту способность к эволюции.

В связи с этим, предприятие должно создать условия для того, чтобы его «внутренние предприниматели», носители новых проектов имели возможность довести до реализации свои наиболее доступные для практического использования идеи.

В подтверждение этого тезиса приведем результаты выполненного авторами анализа производственно-финансовой деятельности предприятия по производству металлических труб и железнодорожных колес. Анализ показал наличие отдельных недостатков, в частности, негативного влияния брака на показатели его работы.

Наличие брака в основном вызвано особенностями технологии, применяемой на предприятии. Традиционная технология производства колес в колесопрокатном цехе следующая: сначала слитки поступают на заготовительный участок, затем направляются на кольцевые печи. Нагретые слитки проходят через камеру гидросбива окалины и подаются на пресс, где за один проход осуществляется формирование заготовок.

Указанная технология предполагает наличие бракованных по механическим свойствам колес, который занимает существенную долю в структуре брака по видам. Понятно, что дальнейшее повышение эффективности работы предприятия за счет поиска новых рынков может быть затруднено ввиду недостаточного качества выпускаемой продукции. В то же время, учитывая особенности этого вида продукции, а именно, ее обязательную сертификацию для продажи на внешних рынках, становится очевидным, что успех работы предприятия во многом будет зависеть от мобилизации усилий по снижению брака готовой продукции.

Снижение доли бракованных колес возможно за счет модернизации существующей технологии, которая потребует значительных финансовых вложений. Но использование внутренних инновационных резервов, привлечение «внутрифирменных предпринимателей» позволило работникам предприятия сформулировать следующее технологическое решение: осадку заготовки на прессе проводить не за один, а за три этапа, на первом и втором этапе осаждают на 20% от начальной высоты заготовки с паузой между этапами в 1с; на третьем этапе - на 10% от исходного размера заготовки. Такое решение позволит получить мелкозернистую структуру металла, а в ходе следующего технологического этапа размер зерна будет меняться благодаря, т.н. «структурной наследственности металла» [2, с.14].

Это решение позволит полностью устранить брак по механическим свойствам. Данное техническое решение не требует капиталовложений и не снижает производительность колесопрокатного стана, а при его внедрении позволит уменьшить количество общего брака, расходный коэффициент металла, расход газа, электроэнергии, пара, воды, сжатого воздуха.

В результате реализации мероприятия предприятие получает существенные экономические выгоды (табл.1). Рассмотренный пример демонстрирует тот факт, что на предприятиях, использующих традиционные технологии, которые, на первый взгляд, не имеют резервов повышения их эффективности без существенных инвестиций, применение подходов технологического менеджмента дает реальный экономический эффект.

Таблица 1

Экономическая эффективность мероприятия

Показатели	Традиционная технология	Модерниз. технология	Абс.откл., +/-	Относит. откл., %
Себестоимость реализованной продукции, тыс. грн.	1568235	1567095	+2873	0,2
Себестоимость единицы продукции, грн./т	7769,12	7763,17	-5,95	0,076
Материалоемкость продукции, грн.	0,684	0,680	-0,004	0,58
Энергоемкость продукции, грн.	0,0174	0,0173	-0,001	0,58
Потери от брака, тыс.грн	18162,3	18071	-90,8	0,5
Рентабельность продукции, %	23,3	23,5	+0,2	-
Прибыль, тыс. грн	366218	367358	+1140	0,31

Но при этом следует иметь в виду, что реализация принципов технологического менеджмента сопряжена со множеством трудностей, многие из которых определяются человеческим фактором.

Литература:

1. Некрасов А.Г. Основы технологического менеджмента: Учебное пособие.— М: МАДИ (ГТУ), 2006. – 135 с.
2. Вахобов А.В., Хакдолов М.М. Некоторые проблемы наследственности в неорганической природе // Металлургия машиностроения, 2002, № 1, с. 14-18.

Субчинская Елена Михайловна

ассистент кафедры менеджмента

Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ДОМИНАНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Рассмотрена характеристика и структура национальной экономики страны, и ее весомая доминанта - региональная экономика.

The characteristics and structure of the national economy, and her weighty dominant - regional economics.

Национальная экономика обладает совокупным экономическим эффектом страны, состоящим из отдельных ее потенциалов, накопленных в процессе своего функционирования на территории государства [1].

К наиболее весомым потенциалам страны можно отнести: социально-экономический (социально-инфраструктурный), природно-ресурсный, геополитический, демографический, экологический, инвестиционный, инновационный, транспортный (транзитный), производственный и информационный. При этом, регулятором развития и нормального функционирования потенциалов страны являются ее ресурсы. Мобильность которых, состоит в их способности перемещаться между отраслями, регионами, странами. Важным свойством экономических ресурсов национального потенциала страны является их взаимозаменяемость, которая состоит в способности заменить один экономический ресурс на другой.

Национальная экономика – сложная взаимосвязанная система, охватывающая весь социально-экономический комплекс страны на региональном и национальном уровне.

Объект национальной экономики — это хозяйственная система в масштабе государства и входящих в него социо-эколого-экономических составляющих.

Субъект национальной экономики - органы управления страны, ее отраслей и регионов, реализующие те функции, цели и задачи, которые стоят перед национальной экономикой как наукой и областью национальной практики хозяйствования.

Предметом национальной экономики выступают социально-экономические процессы воспроизводства, проявляющиеся в закономерностях объемов, темпов и пропорций развития, как отраслей регионов, так и страны в целом.

Инструменты национальной экономики - теоретико-методологические подходы к комплексной диагностике факторов, проблем, закономерностей, мер, приемов и

средств подготовки и реализации макроэкономических хозяйственных решений, служащих интересам страны и ее населения.

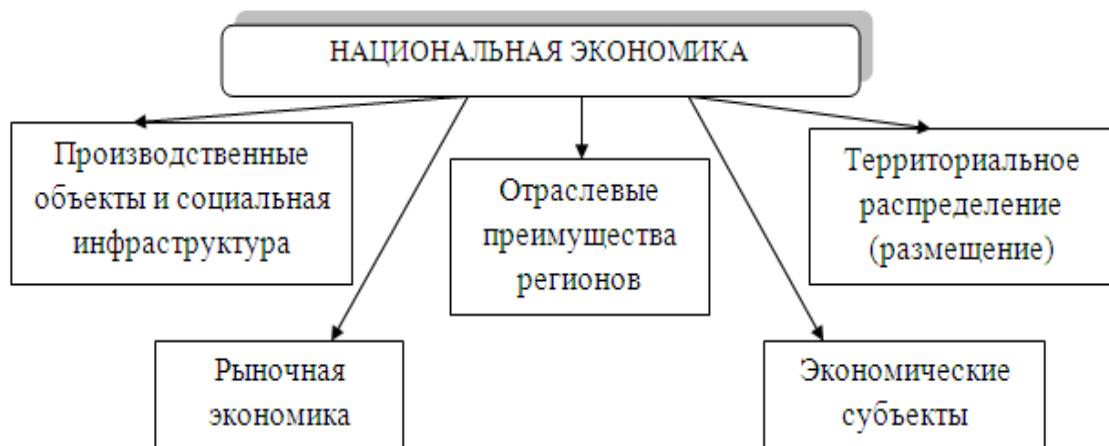


Рис. 1. Основные составляющие национальной экономики страны

Чтобы национальная экономика функционировала как наука и область хозяйственной деятельности людей, требуются условия необходимости, возможности и достаточности. Соответственно, должны присутствовать такие предпосылки национальной экономики: экономическая, социальная, политическая, экологическая, организационная, культурная, образовательная и инвестиционная.

Национальная экономика включает в себе такие составляющие (рис.1):

1. Экономические субъекты – органы управления региональной хозяйственной деятельностью.
2. Производственные объекты и социальная инфраструктура – взаимосвязь между частными и государственными производственными объектами, учитывая, при этом трудовые ресурсы наиболее важных отраслей регионов.
3. Отраслевые преимущества регионов – выделение экономически важных отраслей регионов и их взаимосвязь на региональном и национальном уровне страны.
4. Территориальное распределение (размещение) производственных сил относительно географического расположения каждого региона.
5. Рыночная экономика – внешняя и внутренняя торговля.

В структуре национальной экономики страны существует специфическая структурная единица – регион, который является частью национальной экономики, повторяя ее по основным функциональным характеристикам связывая экономическую систему страны процессами интеграции, глобализации и коммуникации.

Постоянное повышение степени эффективности и рациональности использования экономических ресурсов, является главной задачей хозяйствующего субъекта (региона) страны.

Регионы имеют свою отраслевую структуру, которая определяет их экономику и создает новую единицу национальной экономики – экономика региона.

Экономика регионов приводит к конечному результату хозяйствования страны, определяя при этом, размеры потребления и накопления ресурсов регионов, характеризующих структуру и место экономики страны в современной системе мирохозяйствования.

Экономика регионов в национальной экономике страны позволяет выработать и реализовать более эффективную экономическую политику, так как каждый регион отличается своими специфическими чертами.

В Украине можно выделить три экономических региона:

1. Юго-восточный (легкая и тяжелая промышленность, туризм, транспортная инфраструктура, транзит, машино- и судостроение, сельское хозяйство).
2. Центральный (транспорт, промышленность, туризм, культура, образование).
3. Западный (промышленность, туризм, культура).

В процессе длительного совместного функционирования экономики регионов между ними образовались определенные устойчивые связи и характерные процессы взаимодействия, например территориальное разделение труда, специализация в составе хозяйственного комплекса национальной экономики, разделение и распределение производственных сил.

Все взаимоотношения между ними регулируются законодательными и нормативными актами государственной власти и хозяйственного управления страны, ее регионов и отраслей, а также системой межгосударственных договоров, соглашений и норм международного права.

Взаимосвязь экономических регионов оказывает большое воздействие на характер протекающих экономических процессов в стране, а их совокупный объем по некоторым параметрам сопоставим с масштабами производства и потребления.

Деятельность регионов и их отраслей, приводит к конечному результату хозяйствования национальной экономики страны, при этом определяются размеры потребления и накопления в стране соответствующих ресурсов.

В национальной экономической системе любой страны наибольшую значимость имеет общенациональный уровень, функционирование которого позволяет получить характеристику национальной экономики, ее состояние и содержания, определяя существующие проблемы, выявление факторов и перспектив совершенствования.

На рис. 2 представлена сложная взаимодополняющая система национальной экономики, которая охватывает весь социо-экономико-экологический комплекс страны, на региональном уровне, который направленный на максимальное обеспечение и создание благоприятных условий для жизнедеятельности населения, опираясь на экономический рост страны.



Рис. 2. Основные принципы функционирования национальной экономики на региональном уровне

В состав национальной экономической политики входит и региональная экономическая политика – часть которой, отражается в ее региональных аспектах. Основным ее направлением является формирование системы эффективного воспроизводства и использования экономического потенциала экономики региона для достижения состояния устойчивого развития национальной экономики.

Приоритетное значение формирования и реализации региональной экономической политики объясняется тем, что национальная экономика по своей природной, географической, социальной, демографической и экономической структуре неоднородна, следовательно, при формировании национальной экономической политики необходимо максимально полно учитывать эти региональные особенности.

Основными целями региональной экономической политики являются:

- 1) активизация социально-экономического развития регионов;
- 2) формирование эффективной системы использования экономического потенциала регионов;
- 3) формирование единого экономического пространства национальной экономики;
- 4) повышение уровня жизни населения.

Пространство национальной экономики страны включает в себя определенные территориальные образования – регионы, районы, поселения, которые отличаются уровнем социально-экономического развития, доминирующей отраслевой специализацией, конкретным природным и климатическим потенциалом. Несмотря на значительные особенности структурных единиц национальной экономики, они тесно между собой взаимосвязаны.

Литература:

1. Основы национальной экономики. Электронный ресурс: <http://www.grandars.ru>
2. Национальная экономическая политика. Казань. - 2012. Электронный ресурс: <http://www.skachatreferat.ru>
3. Национальная экономика: понятие, структура и виды. Электронный ресурс: <http://www.ereport.ru>
4. Кошелов А. Национальная экономика: конспект лекций. Электронный ресурс: <http://www.e-reading.ws>
5. Курс лекций по экономике. Электронный ресурс: <http://studybook.su>
6. Национальная экономика: Учебник / Под общей ред. Р. М. Нуреева – Изд-во «Российская экономическая академия». - 2008. – 692 с.

Супруненко Светлана Анатольевна

доцент,

Национальный университет государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень,
Украина

ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗЛИЧИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА МАКРОУРОВНЕ

Рассмотрено, уточнено и дополнено теоретико-методические положения и рекомендаций по функционированию системы налогового планирования в рамках государства. Структурировано категориальный аппарат налогового планирования; определены концептуальные основы системы налогового планирования на макроуровне. Отличительной чертой налогового планирования выступает - процесс принятия определенного варианта развития налоговой системы является обязательным к исполнению. Взаимосвязь налогового планирования и прогнозирования дает возможность установить рамки деятельности наиболее важных структурных составляющих налоговые системы, направленных на обеспечение ее эффективности. Доказано: что планирование является составным элементом процесса управления; невозможность отождествлять налоговое планирование и налоговое прогнозирование.

Reviewed, refined and updated theoretical and methodological positions and recommendations on the functioning of the system of tax planning within the state. Structured categorical apparatus tax planning; defined conceptual foundations of tax planning at the macro level. A distinctive feature of tax planning acts - the process of making a certain variant of the tax system is binding. Relationship tax planning and forecasting allows you to set the scope of activities of the most important structural component of the tax system to ensure its effectiveness. Proved: that planning is an integral part of the management; inability to identify tax planning and tax forecasting.

В условиях развития инновационной экономики главной задачей государства является обоснованное планирование и распределение финансовых ресурсов. Налоговое планирование в системе государственного налогового менеджмента не только реализует анализ и оценку налоговых поступлений, характеризует параметры налоговой политики и финансовую систему страны, но и определяет источники государственных доходов, направления их расходования, проводит корректировку доходных и расходных статей бюджета. В рамках своих полномочий финансовые и фискальные органы осуществляют прогнозирование налоговых поступлений в бюджетную систему, точность которого влияет на финансирование целевых программ социально-экономического развития и приоритетных государственных проектов, а также планирование налоговых доходов, обеспечивающее реализацию принципа стабильности налоговой системы, координацию экономических процессов в соответствии с целевыми установками производственного развития, а также воздействие на государственное регулирование экономики.

Целью исследования является уточнение и дополнение теоретико-методических положений и рекомендаций по функционированию системы налогового планирования в рамках государства.

Для достижения цели поставлены следующие задачи: структурировать категориальный аппарат налогового планирования; определить концептуальные основы системы налогового планирования на государственном уровне.

В современной научной парадигме не существует однозначного определения понятия «налоговое планирование». Поэтому возникает необходимость в исследовании и разработке собственного терминологического аппарата.

По мнению М.В. Романовского и О.В. Врублевской, налоговое планирование представляет собой комплекс мер, нацеленных на достижение главной цели - определение объема поступлений налогов и сборов в бюджет на определенной территории [8].

Налоговое планирование подлежит регулированию со стороны бюджетного процесса и является деятельностью органов государственной власти и участников налоговых отношений в области определения концепции формирования государственных доходов, модернизации действующей системы налогов и сборов, разработке и исполнению планов по мобилизации налоговых поступлений в бюджет. Недостаточная определенность данного понятия дает право считать, что планирование является составным элементом процесса управления.

Аналогичное толкование приводит В.И. Бариленко. По мнению ученого, налоговое планирование - это процесс выявления объема части финансовых ресурсов, которая может быть сконцентрирована в государственном бюджете и направлена на общегосударственные нужды[2]

Другие авторы, в частности, Л.А. Дробозина дают следующее определение налогового планирования: это часть бюджетного планирования, призванная обеспечивать производственный механизм и распределение ресурсов, однако оно не учитывает такие его составляющие, как регулирование и регламентирование[7].

И.В. Горский и Н.И. Малис отождествляют налоговое планирование и налоговую политику, однако, с методологической точки зрения, данное сопоставление некорректно. Налоговое планирование предполагает механизм сближения стратегии и тактики с действующей налоговой системой[6]. Налоговое планирование дает оценку налоговому потенциалу и поступлению налогов и сборов в бюджет страны на основе прогноза. Вместе с тем, цель налогового планирования – это соотношение налогового потенциала и фактического объема налоговых поступлений в бюджетную систему с планируемым за определенный период. Налоговое планирование представляет собой волевое управление экономикой, осуществляемое центральной властью на основе действующего законодательства с учетом сбалансированного развития народного хозяйства, а также координации экономических процессов в соответствии с целевыми установками развития производства.

Считаем, что нельзя отождествлять налоговое планирование и налоговое прогнозирование. Данное утверждение подтверждает трактовка термина налогового прогнозирования, данная А.Б. Паскачевым, Ф.К. Садыговым и В.И. Мишиным, согласно которой налоговое прогнозирование – это оценка мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему, основанная на социально-экономическом прогнозировании развития страны и ее субъектов. Налоговое прогнозирование основано на определении налогооблагаемых баз, анализе поступлений налогов и сборов, определении уровня собираемости, оценке задолженности по налогам и сборам, а также мониторинге результатов изменения налогового законодательства и т.д.[1].

Отличительной чертой налогового планирования выступает то, что процесс принятия определенного варианта развития налоговой системы является обязательным к исполнению. Взаимосвязь налогового планирования и прогнозирования дает возможность установить рамки деятельности наиболее важных структурных составляющих налоговой системы, направленных на обеспечение ее эффективности.

Связь налогового планирования и прогнозирования определяет пределы бюджетно-налогового процесса. Вместе с тем, налоговое прогнозирование основывается на

предположениях, обладающих директивными свойствами, а налоговое планирование включает в себя оценку и принятие количественных обязательных показателей. Таким образом, в современных условиях совершенствования, модернизации налоговой системы Украины, изменения приоритетов проводимой государственной налоговой политики происходит трансформация системы налогового прогнозирования и планирования на макроуровне, заключающаяся в использовании новых форм и методов составления прогнозов и планов поступления обязательных платежей в бюджет. Механизмы реализации налогового прогнозирования и планирования имеет отличия только на государственном уровне, и представляют собой два зависящих друг от друга процесса, причем процесс налогового прогнозирования предшествует процессу налогового планирования. Прогнозирование и планирование налогов считаем правильно рассматривать как согласованный адаптивный механизм, внутри которого корректируются решения на основе оформленных показателей и пересматриваются пути их совершенствования при постоянном контроле и наблюдением за происходящими изменениями. Несмотря на это элементы и процедуры, применяемые в прогнозировании и планировании на макроуровне, различаются.

Налоговое планирование выполняется на основе фактических данных о налоговых поступлениях, налоговых базах, уровне собираемости и прогнозных значениях макроэкономических показателей [3]. Целью планирования налоговых поступлений является привлечение максимального объема налогов и сборов в бюджет страны. Суть налогового планирования состоит в независимой оценке допустимых налоговых поступлений, необходимых для выполнения экономически важных контрольных заданий. Налоговое планирование на государственном уровне является базой для прогнозирования социально-экономических процессов и явлений в стране. Исследование и дальнейшее развитие форм и методов налогового планирования вызвано необходимостью повышения качества бюджетного планирования.

Для достижения результативного налогового планирования на государственном уровне необходимо выполнение следующих задач: обеспечение исполнения доходной части бюджетов всех уровней; увеличение налоговых поступлений в соответствии с приростом налоговых баз, а не за счет повышения ставок, а также за счет благоприятного воздействия экономических и социальных факторов; обеспечение непрерывности и стабильности налоговых поступлений в течение финансового года; использование различных методов управления по максимизации налоговых поступлений в практической деятельности.

Задачами планирования является обеспечение поступлений в бюджетную систему налогов и сборов, увеличение налоговых поступлений и обеспечение их стабильности на основе установления доходов налогоплательщиков и максимально возможного изъятия в бюджет. Вместе с тем, планирование налогов направлено на осуществление максимально высокого объема налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Без предварительного составления прогноза невозможно сформировать план.

При рассмотрении прогнозирования и планирования как единой системы можно выделить следующие элементы (табл. 1).

Средствами, необходимыми для достижения целей налогового планирования, являются повышение налоговой дисциплины и грамотности работников налоговых органов и избежание наказания.

Обеспечение увеличения доходной части государственного бюджета с помощью анализа факторов, оказывающих влияние на налоговое планирование, осуществляется посредством формирования критериев и информационных сигналов для выбранного уровня.

Предоставление налоговым органам информации, содержащей основные показатели, необходимые для планирования бюджетных назначений, и их исполнение - это информационная база, используемая в прогнозировании для расчета показателей налогового планирования.

Использование коэффициентов и показателей для правильного распределения бюджетных средств, составление плана, осуществляется на основе ранее полученных прогнозных значений[5].

Направления реализации налогового прогнозирования и планирования на макроуровне [4]

Элементы налогового планирования	Элементы налогового прогнозирования
1. Формирование бюджетных назначений по налоговым поступлениям	1. Формирование цели прогнозирования налоговых поступлений
2. Совершенствование налоговой дисциплины и квалификации налоговых работников	2. Определение средств достижения целей налогового прогнозирования
3. Обеспечение увеличения уровня доходов государства за счет детального анализа показателей бюджетных назначений	3. Формирование критериев и внутренних информационных сигналов выбранного уровня прогнозирования
4. Сбор данных, необходимых для планирования, и исполнение бюджетных заданий	4. Определение внешних сигналов для выбранного уровня прогнозирования
5. Использование коэффициентов и показателей для правильного распределения бюджетных средств	5. Осуществление процедуры прогнозирования на основе использования различных методов
6. Повышение эффективности развития государства с помощью целевой ориентации и координации налоговой политики	6. Совокупность организационных, методических и технологических средств, обеспечивающих управление финансовыми ресурсами на перспективу
7. Выявление налоговых рисков и снижение их уровня	7. Сбалансированность налогового плана по суммам поступлений и платежей
8. Повышение гибкости к изменениям внутренней и внешней среды	8. Постоянная актуализация национального законодательства, а также международных договоров
9. Обеспечение бюджетных процессов денежными ресурсами	9. Оптимальное распределение денежных ресурсов в финансовом плане страны

Проведение налогового прогнозирования и планирования на макроуровне основывается на взаимосвязи определенных элементов. После проведения основных процедур прогнозирования, налоговое планирование дополняется информацией об анализируемых параметрах налогообложения, которая является основной разъяснительной базой для качественного составления плана. Решения, принятые в бюджетной сфере государства, сильно влияют на финансовое и социально-экономическое состояние страны.

Следовательно, налоговое планирование развития социально-экономических систем – это отрасль научно-практической деятельности, занимающаяся вопросами методологии, организационно-методического, информационно-технологического и кадрового обеспечения данной предметной области. Вся совокупность проводимых действий для достижения качественного и обоснованного социально-экономического прогноза основана на принципах научного прогнозирования [6].

Идея налогового планирования на макроуровне представляет собой целостный механизм, внутри которого осуществляется постоянное регулирование решений, трансформация путей по получению необходимых показателей при обеспечении сплошного контроля и наблюдения за происходящими изменениями.

Литература:

1. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика / А.Б. Паскачев, Ф.К. Садыгов, В.И. Мишин, Р.А. Саакян, О.А. Бессчетная, В.Н. Засько, А.И. Новикова; под ред. Ф.К. Садыгова. М.: Издательство экономико-правовой литературы, 2004, - 232 с.
2. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Кайро ; под общ. ред. В.И. Бариленко. — 2-е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2006. — 416 с.
3. Боброва А.В. , Головецкий Н.Я. Организация и планирование налогового процесса/ А.В. Боброва, Н.Я. Головецкий. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 320 с.
4. Ефимов С.С. Формирование системы налогового прогнозирования и планирования на макроуровне: дис. канд. экон. наук. Гос. университет – учеб.- науч.-произв. комплекс, Орел, 2014. – 188 с.
5. Меских, К.Л. Основы планирования бюджетных назначений в налоговых органах//Финансы и кредит, - 2010. - №3-с.64-68
6. Теория и практика налогообложения: Учебник / Н.И. Малис, И.В. Горский, С.А. Анисимов; Под ред. Н.И. Малис. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2013. – 432 с.
7. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.Д. Андросова и др.; Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. - 479 с.
8. Финансы. Под ред. Романовского М.В., Врублевской А.В., Сабанти В.М. М.: 2004. - 504 с.

Тулай Оксана Ивановна

к. э. н., доцент

Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье рассматривается социальное государство как определяющее основные параметры системы социальной защиты населения. Исследуется сущность и особенности государственного финансирования социальной защиты населения Украины в контексте устойчивого человеческого развития. Особая роль отводится социальному страхованию, анализу финансовых ресурсов фондов обязательного государственного страхования, в результате чего отмечается, что тенденция к росту доходов и расходов этих фондов не означает увеличения суммы средств на использование их по назначению в связи с инфляцией и возрастанием цен. Дана характеристика социальному обеспечению и социальным услугам с позиции концепции устойчивого развития. Обозначены причинно-следственные связи между социальной защитой населения и развитием человеческого потенциала. Констатируется, что в сфере государственного финансирования социальной защиты населения Украины накопилось много проблем и делается вывод о необходимости их решения в соответствии с основными принципами устойчивого человеческого развития.

The article analyses a social state that sets principal parameters of a social protection system for the population. The work investigates the core and peculiarities of state financing of Ukrainian citizens' social protection in the context of stable human development. Special attention is paid to social insurance and to financial resources of statutory social insurance schemes. According to the result of the schemes analysis the author determines that income and expense increasing tendency doesn't mean money amount increasing in order to use it appropriately because of inflation and price rise. Furthermore the article presents causal relationships between social protection and human potential development. The author also states that in Ukraine many problems occur in the sphere of social protection state financing and it is necessary to solve them after key principles of stable human development.

Современный период развития Украины характеризуется стремлением достичь глубоких и качественных преобразований экономики и ее социальной переориентации, усилить влияние финансовой политики в решении главных задач стратегии экономического и социального развития государства. Критерием прогрессивности сдвигов в любой стране является динамика благосостояния, т.е. совокупности условий жизни населения. В Докладе о человеческом развитии «Обеспечение устойчивого прогресса человечества: уменьшение уязвимости и формирования жизнестойкости», подготовленном ПРООН в 2014 году, представлены значения и рейтинги Индекса человеческого развития для 187 стран и признанных ООН территорий, среди которых Украина занимает 83 место. Значение ИЧР Украины составляет 0,734. Этот показатель попадает в категорию стран с высоким человеческим развитием, однако он ниже среднего показателя по странам Европы и Центральной Азии [1].

Проблема бедности в Украине превратилась сегодня в один из важнейших факторов формирования социальной напряженности и социальной нестабильности в обществе. Начали формироваться предпосылки, так называемой хронической, «наследственной» бедности. Таким образом, сегодняшняя бедность грозит превратиться и на проблему будущего [2, с. 46]. Высокий уровень бедности среди семей с детьми или нетрудоспособными лицами трудоспособного возраста и семей, где один из членов имеет инвалидность, свидетельствует о недостаточной эффективности поддержки наиболее социально незащищенных категорий населения. Оказание социальной помощи и другие меры по социальной защите населения не всегда направляются на удовлетворение потребностей бедных или социально незащищенных категорий населения. Это приводит к неэффективному использованию бюджетных ресурсов. Отдельные виды социальной помощи предоставляются без учета размера доходов граждан. Как следствие, многие домохозяйства, которые не всегда нуждаются в этой помощи, все же получают ее. В то же время, социальная помощь, оказываемая домохозяйствам, которые действительно в ней нуждаются, не достаточна для того, чтобы удовлетворить даже самые насущные их потребности.

Борьба с бедностью – значимая составляющая социальной политики всех цивилизованных государств. Социальная политика государства является важнейшим социальным механизмом преобразования общества [3]. Цель социальной политики – создание условий для развития и оптимального функционирования социальных отношений, предоставление особой защиты тем слоям населения, которые в ней нуждаются. Главными субъектами социальной политики выступают человек и социальное государство [4, с. 40].

Социальная политика является чрезвычайно важной сферой общественных интересов. В контексте современных приоритетов социально-экономического прогресса постиндустриальных сообществ, ориентации на наиболее полное использование человеческого потенциала с одновременным снижением неравенства благодаря гибкой налоговой политике, рациональным социальным трансфертам, обеспечению достойного уровня оплаты труда социальная политика рассматривается как важная составляющая устойчивого развития общества.

Исследованию основных принципов социальной политики и построения социального государства посвящены научные труды В. Буяшенка, Дорогунцова, Т. Гарасимова, С. Киреева, Э. Либановой, Ю. Пахомова, Н. Пильгун, С. Погребняка, В. Черняка, И. Яковюка. Одновременно с рыночной переориентацией и созданием в Украине собственной экономической системы новое значение приобрели проблемы финансового обеспечения социальных программ и мероприятий. В этом аспекте научные достижения нашли отображение в работах В. Андрущенко, И. Бескида, С. Бычкова, А. Елифанова, Д. Карамышева, О. Кириленко, А. Кочемировской, О. Пищулиной, Д. Полозенка, И. Розпутенка, А. В. Тищенко, Л. Шумной, С. Юрия и др.

Главным целостным арбитражным механизмом, способным обеспечивать равновесие и развитие системы отношений «индивид – общество», может выступать только социальное государство [5]. Развитие социального государства начинается, прежде всего, с национального уровня. То есть государство, применяя все рычаги экономического регулирования, обязано обеспечить своим гражданам достойный уровень жизни, предусматривающий получение качественных общественных услуг, экологическую безопасность, надлежащее образование и здравоохранение.

Фактически социальная функция выступает неотъемлемым элементом деятельности практически любого государства, так как именно государство должно определенным образом влиять на социальные отношения, возникающие по поводу обеспечения социальной защиты населения, содействия благосостоянию населения, культурного развития граждан, создания эффективной системы социальных услуг и механизма их реализации [6, с. 41]. Вместе с этим, социальная защита может быть качественно обеспечена только в социальном государстве [4, с. 37]. Цель социальной защиты населения – создание условий для каждого члена общества, независимо от социального статуса и индивидуальных возможностей, свободно развиваться и реализовывать свой потенциал, улучшать благосостояние, а в конечном итоге – имплементация принципов устойчивого человеческого развития.

Идея социального государства давно и прочно укоренилась, например, в странах Западной Европы. Для Украины построение социального государства в новых для общества рыночных условиях является сложной задачей [7, с. 52]. Социальное государство предполагает высокий уровень сближения целей и гармонизацию отношений государственных институтов и общества [8, с. 110]. В условиях современных украинских реалий именно государственным институтам отводится ведущая роль в этом процессе.

Человек выступает мерилем исторических достижений общества и государства [9, с. 378]. Поэтому формирование такой среды, которая бы создавала условия для полноценного индивидуального развития личности, равного доступа к качественному образованию и здравоохранению, экологической безопасности является приоритетной задачей и показателем цивилизованности любого государства.

Социальное государство – понятие, характеризующее современное государство, которое в отношениях с гражданским обществом решает социально-экономические,

культурные и экологические задачи. Принцип социальной государственности – перераспределение национального дохода в интересах общества в целом, в частности в пользу социально незащищенных слоев населения [10]. Вместе с тем эффективность социального государства зависит от активности институтов гражданского общества.

Социальное государство признает человека наивысшей социальной ценностью, оказывает социальную помощь индивидам, находящимся в трудной жизненной ситуации, с целью обеспечения каждому достойного уровня жизни, перераспределяет экономические блага в соответствии с принципом социальной справедливости и свое предназначение видит в обеспечении гражданского мира и согласия в обществе [11, с. 9]. Таким образом, можно сказать, что развитие украинского государства и эффективность социальных инвестиций в воспроизводство человеческого потенциала непосредственно зависят от эволюции гражданского общества.

В общем, для реализации своей основной цели социальное государство перераспределяет социальные, экономические и культурные блага в соответствии с принципами: солидарности (государство должно способствовать солидарному сообществу людей, а экономика должна служить общему благу); социальной справедливости (перераспределение общественных благ в пользу социально нуждающихся слоев населения); и субсидиарности (государственное вмешательство уместно в случае, когда свободные индивидуальные и совместные действия не способны обеспечить членам общества достойный уровень жизни) [12, с. 21-25].

Итак, в соответствии с принципом социальной справедливости социальное государство обеспечивает каждому своему гражданину достойный уровень жизни, устраняет или минимизирует неоправданные социальные различия между людьми, выравнивает неодинаковые стартовые жизненные возможности индивидов, помогает всем, кто в этом нуждается. При этом оно обязательно должно создавать условия для самореализации личности, стимулировать ее активность по самообеспечению высокого материального благосостояния и тем самым поддерживать и гарантировать ее свободу [13, с. 171]. Таким образом, среди основных задач, на решение которых направляет свою деятельность социальное государство в контексте развития человеческого потенциала, является обеспечение социальной защиты граждан.

Социальную защиту можно рассматривать в широком смысле «... как деятельность государства, направленную на обеспечение процесса формирования и развития полноценной личности, создание условий для самоопределения и утверждения в жизни» [14, с. 18], что, на наш взгляд, соответствует естественной цели устойчивого человеческого развития. Социальная защита – это тот фактор, от эффективности которого зависит цивилизационное развитие любого общества. Иными словами, социальная защита затрагивает все стороны человеческой жизни, каждая из которых имеет свои специфические составляющие.

Социальная защита предусматривает сбалансированное перераспределение общественных благ, становясь способом уменьшения неравенства и преодоления (недопущение) маргинализации отдельных лиц, семей и социальных групп способом соблюдения принципов самообеспечения экономически активной части населения, а также обеспечения гарантированного уровня и качества жизни тех членов общества, которые не в состоянии достичь его самостоятельно [15, с. 7].

Предпосылкой функционирования эффективной системы социальной защиты в Украине является оздоровление государственных финансов – сферы, через которую государство влияет на экономические и социальные процессы в стране. Формирование новой концепции в области социальной защиты населения, особенно в условиях ограниченных финансовых ресурсов, требует научного обоснования и совершенствования механизмов его финансового обеспечения в соответствии с общественными потребностями, международными нормами и стандартами.

Система социальной защиты в странах бывшего СССР была направлена на оказание помощи и услуг пожилым людям, инвалидам и семьям с детьми. Эта система была построена по принципу «страхование без взносов». Финансовые ресурсы формировались за счет платежей предприятий и средств государственного бюджета.

После провозглашения независимости в Украине начала внедряться система социального страхования, которая финансируется, в основном, за счет обязательных страховых взносов. Благодаря этому в системе социальной защиты населения существенно повысилась роль работодателей и отдельных работников, государственные социальные фонды были отделены от государственного бюджета.

В общем, социальная защита населения включает социальное страхование, социальное обеспечение и социальные услуги.

Благодаря социальному страхованию общество решает такие задачи: формирует денежные фонды, из которых финансируются расходы, связанные с содержанием нетрудоспособных лиц; обеспечивает необходимое количество и структуру воспроизводства трудовых ресурсов; сокращает разрывы в уровне материального обеспечения работающего и неработающего населения; достигает повышения жизненного уровня социальных групп населения, не участвующих в трудовом процессе [16, с. 14].

Обычно под социальным страхованием ученые понимают финансовую категорию, которая выражает экономические отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта путем формирования фондов денежных средств и их использования для обеспечения граждан в старости, на случай постоянной или временной потери трудоспособности, безработицы, поддержки материнства, а также здравоохранения [14, с. 20]. Однако специалисты Национального института стратегических исследований при Президенте Украины, подчеркивая терминологическое значение страхового принципа, определяют социальное страхование как организационно-экономический институт защиты граждан от социальных рисков, который функционирует на страховом принципе. При этом под социальными рисками подразумеваются риски ухудшения благосостояния граждан, связанные с их жизнью, здоровьем и трудоспособностью [16, с. 4-8].

В Украине действует четыре вида государственного социального страхования: 1) пенсионное страхование; 2) от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; 3) по временной нетрудоспособности; 4) на случай безработицы. Страхователями выступают соответственно Пенсионный фонд Украины; Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины; Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности и Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы, исполнительной дирекцией которого является Государственная служба занятости. Эти фонды отвечают за реализацию государственной политики в упомянутых общественных сферах.

Основными источниками поступлений в фонды обязательного социального страхования являются страховые взносы страхователей – работодателей и застрахованных лиц (за исключением Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, куда взносы уплачиваются только работодателями) и трансферты из государственного бюджета (для нестраховых выплат и в случае дефицита бюджета фондов).

Рассмотрим бюджеты фондов обязательного социального страхования подробнее. В 2013 году финансовые ресурсы Пенсионного фонда Украины составляли 252,8 млрд. гривен. Пенсионный фонд Украины был обеспечен в полном объеме финансовыми ресурсами на выплату пенсий и денежной помощи 13,5 млн. пенсионеров. Сумма расходов на пенсионные и другие запланированные выплаты составила 250,4 млрд. грн., что на 16,7 млрд. грн. больше по сравнению с 2012 годом. На рост объема расходов повлияли дополнительные расходы, связанные с большими размерами новых выплат, а также с пересчетом размеров пенсионных выплат, которые проводились согласно нормам действующих законодательных и нормативно-правовых актов. Размер пенсионной выплаты в 2013 году в среднем составил 1508,54 грн, что на 111,73 грн больше размера, который сложился в 2012 году.

Поступления в Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины в 2013 году составили почти 6,5 млрд. грн. Привлекает внимание то, что по сравнению

с 2012 годом доходы в 2013 году выросли всего на 5,1%, а расходы при этом – на 26,8%, и составили около 7,3 млрд. грн. Традиционно наибольшей статьёй расходов бюджета является возмещение ущерба потерпевшим, что составляет около 85% всех расходов. В 2013 году расходы по этой статье составили 6,2 млрд. грн.

Доходная часть бюджета Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности в 2013 году составила 11,6 млрд. грн. (95,9% от плана). В течение 2013 года количество страхователей на учете в органах Фонда увеличилось на 37,4 тыс. и по состоянию на 01.01.2014 года составило

1501,9 тыс. юридических и физических лиц – субъектов хозяйствования. В том числе 27862 человека участвует в социальном страховании в связи с временной потерей трудоспособности добровольно. Расходная часть бюджета этого Фонда в 2013 году составляла 10,6 млрд. грн. (88% от плана), или 114,5% к соответствующему показателю 2012 года. На выплату помощи по временной нетрудоспособности в 2013 году было направлено 5,2 млрд. грн., (91% от плана), что на 345,9 млн. грн., или на 7,1% больше показателя 2012 года. На выплату помощи по беременности и родам в 2013 году использовано 2,3 млрд. грн. (91,7% от плана), что на 158,4 млн. грн., или на 7,2% больше показателя 2012 года.

Доходы Фонда общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы в 2013 году составили 9,7 млрд. грн. (98,6% от плана), что на 415,7 млн. больше планового показателя 2012 года. Темп роста доходов в 2013 году по сравнению с 2012 годом составил 104,5%. Расходная часть Фонда в 2013 составляла 7,9 млрд. грн., причем значительный объем занимали расходы на материальное обеспечение и социальные услуги (80,6%). На протяжении 2013 года при содействии Государственной службы занятости было трудоустроено 5043,2 тыс. человек, в том числе 2768,1 тыс. безработных.

Как показал анализ формирования и использования финансовых ресурсов фондов обязательного социального страхования Украины, общий темп роста доходов и расходов в 2013 году увеличился по сравнению с 2012 годом. Однако это не означает, что увеличилась сумма средств на использование их по назначению, поскольку имели место инфляция (в 2013 году индекс инфляции в Украине составил 100,5% по сравнению с 2012 годом) и стремительный рост цен.

В контексте удовлетворения важнейших жизненных потребностей общества, можно сказать, что «социальное обеспечение – это деятельность государственных и негосударственных общественных органов по предоставлению систематической помощи и поддержки тем категориям населения, которые оказались в сложных жизненных обстоятельствах на уровне не ниже прожиточного минимума, установленного государством» [17]. Социальное обеспечение – это одновременно и провозглашенная, и гарантированная возможность обеспечить необходимые условия для полноценного развития человека: в семье, труда, отдыхе, управлении и т. д. [18, с. 18].

Социальное обеспечение включает социальную помощь и социальные льготы. С позиции концепции устойчивого развития, в центре которой стоит человек и его потребности, социальную помощь можно охарактеризовать

«...как механизм, направленный на решение социальных, экономических и психологических проблем в обществе, на создание условий, благоприятных для восстановления и улучшения способности людей к социальному функционированию» [19, с. 165].

В Украине различают такие виды социальной помощи: социальная помощь в связи с беременностью и родами; социальная помощь при рождении ребенка; государственная социальная помощь лицам, не имеющим права на пенсию, инвалидам; государственная социальная помощь по уходу; социальная помощь по уходу за ребенком до трех лет; социальная помощь одиноким матерям; временная государственная помощь детям, родители которых уклоняются от уплаты алиментов; государственная социальная помощь на детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки; государственная социальная

помощь малообеспеченным семьям; государственная социальная помощь инвалидам с детства и детям-инвалидам, а также другие виды социальной помощи, предусмотренные законодательством.

Под социальными льготами понимают «...льготы, связанные с жизнеобеспечением граждан и обусловленные снижением уровня их доходов ниже прожиточного минимума или потерей (снижением) трудоспособности» [20, с. 437]. К социальным льготам относятся: медико-реабилитационные; социально-трудовые; жилищно-коммунальные; транспортные; социально-бытовые; налоговые и другие виды социальных льгот, предусмотренных законодательством.

Социальные услуги – это комплекс экономико-правовых мер, направленных на улучшение условий жизнедеятельности отдельных индивидов, находящихся в трудных жизненных обстоятельствах. Такими обстоятельствами являются неблагоприятные события, создающие препятствия для нормальной жизнедеятельности и последствия которых человек не может преодолеть самостоятельно [21]. В Украине могут предоставляться следующие социальные услуги: социально-бытовые; психологические; социально-педагогические; социально-экономические; юридические; услуги по трудоустройству; информационные услуги; социально-медицинские и другие социальные услуги.

Таким образом, результаты проведенного исследования показали, что в Украине накопилось немало проблем в системе социальной защиты населения и недостаточно осуществлено мероприятий по их решению. Поэтому, проанализировав современные подходы к социальной роли государства и тенденции финансирования социальной защиты населения в Украине, можно сделать следующие выводы.

Человек является высшей общественной ценностью. Государство, которое это признает и создает условия для полноценного развития личности, материального самообеспечения, социальной защиты своих граждан – социально ориентированное. Деятельность такого государства осуществляется с помощью правовых, организационных, финансовых мероприятий с целью обеспечения высокого качества жизни населения, его экологической и социальной защищенности в соответствии с задачами устойчивого человеческого развития.

В период формирования основных элементов устойчивого человеческого развития целями социальной защиты населения выступают обеспечение достойного уровня и соответствующего качества жизни людей независимо от их социального статуса и индивидуальных возможностей, а также создание условий для полноценного развития человеческого потенциала и нейтрализация социальных рисков.

Одним из основных принципов построения системы социальной защиты населения является финансовое обеспечение, под которым подразумевается совокупность мероприятий по сбалансированному перераспределению общественных благ. Существенными источниками финансового обеспечения выступают средства государственного социального страхования и бюджета.

Особая роль сегодня отводится социальному страхованию, которое создает условия для социального прогресса общества. В Украине на повестке дня стоит вопрос о целесообразности введения обязательного медицинского страхования. Это гораздо более сложная задача, чем внедрение уже действующих видов социального страхования. Ведь оно связано не только с обеспечением денежных выплат, как, например, страхование на случай безработицы или в связи с временной нетрудоспособностью, а с предоставлением соответствующих услуг в натуральном виде. Действующая система организации здравоохранения в Украине не учитывает действие новых экономических законов производства и оказания медицинских услуг. Поэтому введение эффективной системы обязательного медицинского страхования является важной предпосылкой развития человеческого потенциала. Актуализация этого вопроса обуславливает необходимость дальнейших научных исследований.

Литература:

1. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience provides. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en>.

2. Кондратюк Ю.Ф. Дослідження чинників впливу на продуктивність праці у людському аспекті / Ю.Ф. Кондратюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1 (76). – С. 39-50.
3. Богуславська С.І. Соціальна політика в умовах ринкових відносин / С. І. Богуславська, Л.В. Потапенко // Фінансовий простір – 2013. – № 2 (10). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1302/13bsispv.pdf>.
4. Флорескул Н. Система соціального захисту населення як чинник формування соціальної держави / Н. Флорескул // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 34-46.
5. Карамішев Д.В. Основні принципи функціонування системи охорони здоров'я в контексті загальнолюдських цінностей соціальної держави / Д.В. Карамішев, Н.М. Удовиченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://medicallaw.org.ua/uploads/media/02_129.pdf.
6. Пильгун Н.В. До питання про соціальне призначення держави / Н.В. Пильгун // Юридичний вісник. – 2011. – № 3 (20). – С. 40-43.
7. Данич О.Ф. Сучасні підходи до побудови моделі соціальної держави / О. Данич // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 3. – С. 50-54.
8. Пищуліна О.М. Соціальна політика як інтегральна функція соціальної держави / О.М. Пищуліна // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 2 (19). – С. 110-114.
9. Нечипоренко А. Нормотворча діяльність у правовій державі / А. Нечипоренко // Публічне право. – 2012. – № 4 (8). – С. 375-381.
10. Савранська Г.М. Розвиток національної моделі соціального партнерства у контексті забезпечення соціальної безпеки України / Г. М. Савранська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/18.pdf>.
11. Яковюк І.В. Соціальна держава: питання теорії і шляхи її становлення: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.01 / І.В. Яковюк; Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. – Х., 2000. – 19 с.
12. Погребняк С. Соціальна держава: обґрунтування концепції // Вісник Академії правових наук України. – 2011. – № 2. – С. 15-25.
13. Заїка Н. Ю. Проблема соціальної справедливості в контексті соціальної держави / Н. Ю. Заїка // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – № 84-86. – С. 169-171.
14. Кропельницька С.О. Соціальне страхування: навч. посіб. / С.О. Кропельницька, Т.В. Солоджук. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 336 с.
15. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні: аналіт. доп. / О.О. Кочемировська, О.М. Пищуліна. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.
16. Модернізація системи соціального страхування в Україні. Аналіт. доп. / О. П. Коваль. – К.: НІСД, 2014. – 38 с.
17. Тищенко О.В. Сутність соціального забезпечення: доктринальні погляди / О.В. Тищенко // Порівняльно-аналітичне право. – 2013. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pap.in.ua/4/5/Tyshchenko%20O.V..pdf>.
18. Гарасимів Т.З. Право соціального забезпечення України (Загальна частина) / Т. З. Гарасимів. – Дрогобич: Видавнича фірма «Відродження», 2004. – 240 с.
19. Буяшенко В.В. Соціальна допомога в контексті повсякденності / В.В. Буяшенко // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2009. – Випуск 39. – С. 161-173.
20. Шумна Л.П. Поняття та види соціальної підтримки / Л.П. Шумна // Актуальні проблеми держави та права. – 2012. – № 63. – с. 433-440.
21. Брикова І. Трансформація економічної природи соціальних послуг на постіндустріальному етапі розвитку світового господарства / І. Брикова, К. Гафарова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/162/3/202-220.pdf>.

Джахангири Кухшахи Мехди Хассан,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ РОЛИ БАНКОВ В СОЗДАНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АПК

В научной статье рассмотрены теоретические аспекты и особенности кредитования агропромышленного комплекса Республики Беларусь, зарубежный опыт инвестиционного кредитования агропромышленного комплекса, а так же выработаны предложения по совершенствованию системы кредитования АПК в Республике Беларусь.

In a scientific article were considered the theoretical aspects and features of lending of agricultural complex in the Republic of Belarus, foreign investment lending experience of agricultural complex, as well as were developed propositions to improve the system of lending in agricultural sector in the Republic of Belarus.

В настоящее время роль сельского хозяйства в национальной экономике непрерывно возрастает, что обусловлено необходимостью обеспечения продовольственной безопасности в условиях повышения мировых цен на продовольствие из-за постоянно возрастающего спроса на сельскохозяйственную продукцию при объективном сокращении ресурсов для ее производства. Такое положение вещей обуславливает то, что сельское хозяйство является одной из фундаментальных отраслей современной экономики.

Наиболее остро стоящей проблемой агропромышленного комплекса является финансовое обеспечение сельского хозяйства, она и определяет успех реализации поставленных в области аграрной политики задач. В деле формирования соответствующего производственного потенциала сельскохозяйственных производителей, поддержания непрерывности воспроизводственного процесса большая роль отводится банкам, а именно банковскому кредитованию. В связи с этим, становится очевидна необходимость формирования комплексной системы кредитования сельского хозяйства на общегосударственном уровне с учетом объективно присущих сельскохозяйственному производству особенностей и современных тенденций в области агропродовольственной политики.

Основной целью данного исследования является разработка предложений по совершенствованию системы кредитования сельского хозяйства в Республике Беларусь. Основным объектом исследования является банковское инвестиционное кредитование АПК, как одна из важнейших и наиболее значительных составляющих системы кредитования сельского хозяйства.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ АПК

Банковские инвестиции имеют собственное экономическое содержание, которое определяется как общенаучной сущностью инвестиций и инвестиционной деятельности, так и спецификой функционирования банков как кредитно-финансовых институтов.

Инвестиционную деятельность банка в микроэкономическом аспекте - с точки зрения банка как экономического субъекта - можно рассматривать как деятельность, в процессе которой банк выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на срок в создание или приобретение реальных активов и покупку финансовых активов с целью извлечения прямых и косвенных доходов.

Вместе с тем инвестиционная деятельность банков имеет и иной аспект, связанный с осуществлением их макроэкономической роли как финансовых посредников. В этом качестве банки способствуют реализации инвестиционного спроса хозяйствующих субъектов, трансформации сбережений и накоплений в инвестиции. Поэтому в макроэкономическом аспекте инвестиционная деятельность банков понимается как деятельность, направленная на удовлетворение инвестиционных потребностей национальной экономики.

Инвестиционный кредит выступает как форма предоставления долгосрочной ссуды на условиях платности, срочности и возвратности, при которой банк имеет право на возврат основной суммы долга и процентных платежей, но не приобретает права на совместную хозяйственную деятельность. Вместе с тем этот вид кредитования имеет определенные отличия от других кредитных сделок, в числе которых специфика целевого назначения кредита, более длительный срок предоставления и высокая степень риска.

Поскольку инвестиционный кредит выдается на длительные сроки, при оценке инвестиционных рисков в ходе рассмотрения кредитной заявки или инвестиционного проекта значение имеет не только анализ текущей кредитоспособности заёмщика и его кредитная история, но и учет динамики финансового состояния хозяйствующего субъекта, что в сельскохозяйственной сфере зачастую играет не в пользу кредитополучателя.

Так сельскохозяйственное производство имеет ряд отраслевых и внутриотраслевых особенностей. К отраслевым особенностям АПК относятся сезонность, длительный кругооборот оборотных средств, зависимость от природно-климатических условий, высокий уровень рисков. Внутриотраслевые особенности АПК включают в себя дифференциацию сельхозпредприятий по специализации (животноводство и растениеводство), по организационно-правовой форме, размеру.

Данные особенности АПК, влияющие на его кредитование, могут быть обобщены в такие важные для банков характеристики, как уровень кредитоспособности сельскохозяйственной организации и степень обеспеченности кредита залогом, которые и определяют доступ организации к кредитным ресурсам. В настоящее время специфические условия в сельскохозяйственном секторе экономики и имеющееся в распоряжении имущество, которое может выступать обеспечением по кредиту, играют не в пользу субъектов хозяйствования АПК в кредитной сфере.

Инвестиционное кредитование представляет интерес не только для отдельных организаций, коммерческих банков, оно также имеет и общегосударственную важность, так как является важным источником финансирования инвестиционных проектов, направленных на обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции. Во многом от успешной реализации таких проектов зависит устойчивое развитие экономики в целом и агропромышленного комплекса (АПК) страны в частности. В связи с этим государство осуществляет регулирование и контроль процесса инвестиционного кредитования коммерческими банками организаций, в том числе и агропромышленного комплекса.

В настоящее время участие государства в системе сельскохозяйственного кредитования Республики Беларусь принимает следующие формы:

- административный отбор основных кредиторов и кредитополучателей, участвующих в государственных программах сельскохозяйственного кредитования;
- установление строго целевого назначения кредита;
- предоставление бесплатных государственных гарантий по кредитам;
- контроль за выполнением условий получения льготного кредита;
- компенсация части процентной ставки по кредитам для сельскохозяйственных организаций.

Все формы участия государства в кредитовании АПК имеют как положительные, так и отрицательные стороны. К положительным моментам относятся обеспечение сельскохозяйственных организаций дешевыми кредитными ресурсами (с процентной ставкой ниже рыночной) для финансирования основных и оборотных фондов. Отрицательными моментами являются снижение мотивации организаций АПК к эффективной производственно-хозяйственной деятельности (ориентация на получение субсидий), а так же ослабление тенденций к инновациям в сельском хозяйстве и внедрению новых кредитных продуктов в банковском секторе.

Кредитованием сельского хозяйства в Республике Беларусь занимаются банки с высокой долей государства в уставном капитале (ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Беларусбанк», ОАО «Белинвестбанк» и др.), которые формируют

преобладающую часть активов банковского сектора Республики Беларусь. Среди банков-кредиторов сельскохозяйственных организаций особое место занимает ОАО «Белагропромбанк», который является агентом Правительства по обслуживанию государственных программ поддержки АПК. Поэтому в структуре кредитов ОАО «Белагропромбанк» доминирующая роль отводится организациям агропромышленного комплекса, непосредственно на долю сельского хозяйства приходится 55% всех кредитных вложений этого банка.

Банки, уполномоченные осуществлять кредитование сельского хозяйства, предоставляют кредиты следующим категориям заемщиков: 1) непосредственно сельскохозяйственным предприятиям; 2) ремонтным, обслуживающим организациям, заготовительным и перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию организациям для выплаты авансов по договорам контрактации сельскохозяйственным организациям за поставляемую ими сельхозпродукцию 3) организациям, уполномоченным на закупку техники для последующей поставки ее сельскохозяйственным организациям; 4) организациям, осуществляющим строительство, реконструкцию и ремонт производственных объектов сельскохозяйственных предприятий.

Структуру кредитных вложений банков в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство Республики Беларусь в динамике можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 1

Структура кредитных вложений банков в сельское хозяйство Республики Беларусь

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Кредиты банков в сельское хозяйство, млрд. руб.	11 430,3	13 372,7	18 885,0
В т. ч. Краткосрочные кредиты, млрд. руб.	4 751,6	5 713,4	8 062,6
Удельный вес, %	41,6	42,7	42,7
Долгосрочные кредиты, млрд. руб.	6678,7	7659,3	10822,4
Удельный вес, %	58,4	57,3	57,3

Примечание - разработано автором на основании источника б.

Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных организаций в Республике Беларусь осуществляется в двух вариантах: путем прямого банковского кредитования и путем косвенного банковского кредитования через заготовительные, перерабатывающие сельхозпродукцию и другие организации АПК. В структуре краткосрочных кредитных вложений банков в сельское хозяйство наибольший удельный вес занимают кредиты на приобретение товарно-материальных ценностей (семян, кормов, горючесмазочных материалов, запасных частей и т.п.) и на оплату труда. Однако наибольший удельный вес в кредитных вложениях банков в сельское хозяйство составляют долгосрочные кредитные вложения. Основная часть получаемых долгосрочных кредитов в сельском хозяйстве расходуется на строительство производственных объектов и жилья для работников и на приобретение основных средств.

В кредитовании реального сектора Республики Беларусь доля кредитов, выделяемых для сельского хозяйства, постепенно сокращается, несмотря на абсолютный прирост кредитных вложений в эту отрасль.

2. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ АПК

В современных условиях развития зарубежных финансово-кредитных систем категория «инвестиционное кредитование» практически не используется. Наибольшее развитие получило понятие «проектное финансирование» как способ консолидации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансирования конкретных инвестиционных проектов и оптимального распределения, связанных с реализацией проектов финансовых рисков, а инвестиционное кредитование рассматривается лишь как один из источников проектного финансирования.

Для того чтобы определить особенности организации процесса инвестиционного

кредитования за рубежом, нами рассмотрено историческое развитие отношений связанных с инвестиционным кредитованием.

Проектное финансирование впервые появилось в США в 70-е гг. XX в., когда резко выросли цены на нефть. До «нефтяного бума» американские банки оказывали услуги по долгосрочному кредитованию компаний на условиях, которые во многом схожи с современными условиями инвестиционного кредитования в белорусских банках: консерватизм, отказ от высокорисковых проектов, выдача кредитов на условиях 100%-го обеспечения обязательств со стороны заёмщика и т.д. В условиях же резкого повышения рентабельности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли банки стали искать наиболее перспективные из них, проявлять готовность брать на себя часть рисков, связанных с подготовкой и реализацией. Так, было положено начало для развития инвестиционного кредитования и формирования на его основе нового направления банковской деятельности - проектного финансирования [1, с. 59].

В связи с этим даже в настоящее время основными игроками на рынке проектного финансирования являются коммерческие банки. К числу крупнейших финансовых институтов, занимающихся этой деятельностью, можно отнести следующие банки; BNP Paribas SA, Royal Bank of Scotland Group, Mitsubishi Tokyo Financial Group, Goldman Sachs и др. [2, с. 111].

Источниками средств для осуществления проектного финансирования в мировой практике также являются кредиты международных финансовых организаций: Международной финансовой корпорации, Европейского банка реконструкции и развития, Всемирного банка. Серьезным подспорьем считаются среднесрочные или долгосрочные еврокредиты с плавающей процентной ставкой (ролловер-кредиты), предоставляемые международными синдикатами банков. Активное участие в данном виде финансирования принимают и государственные агентства экспортных кредитов: Американская корпорация по зарубежным частным инвестициям, Министерство международной торговли и промышленности Японии, Департамент гарантий по экспортным кредитам Великобритании.

По мере снижения доходности проектов в нефтегазовой сфере механизм проектного финансирования стал применяться и в других сферах экономики: сектора телекоммуникаций, горнодобывающей промышленности, туристическом бизнесе, индустрии развлечений и т.д.

Широкое применение проектного финансирования за рубежом позволило выработать ряд принципов, на которых основывается использование данной формы инвестиционной деятельности. Главными из них являются:

- участие в проекте подготовленных к сотрудничеству партнеров;
- квалифицированная подготовка бизнес-плана проекта, техникоэкономического обоснования и его предварительное согласование с банком;
- достаточная капитализация проекта; удовлетворительное решение вопросов строительства и эксплуатации объекта;
- четкое определение проектных рисков и их распределение между участниками [3, с. 22-23].

Проанализировав особенности рынков проектного финансирования в зависимости от региона, стоит отметить, что в американской модели проектного финансирования прямое инвестирование средств в собственность промышленных корпораций ограничено. Единственным способом привлечения капитала американскими промышленными компаниями является размещение своих ценных бумаг на фондовом рынке. Поэтому инвестиционные кредиты коммерческих банков играют менее важную роль в проектном финансировании, в основном оно осуществляется путем приобретения банками ценных бумаг финансируемых компаний.

Для европейской модели характерно преобладание инвестиционного кредитования, при этом основным способом, обеспечивающим эффективное использование кредитных средств, является установление банками непосредственного контроля над заёмщиками путем значительного участия в собственности.

Как можно заметить, основной особенностью американских инвестиционных банков является преобладание инвестиционных вложений в ценные бумаги как способа осуществления проектного финансирования, а для западноевропейских банков характерно осуществление проектного финансирования за счет средств инвестиционных кредитов. Данную тенденцию можно проследить, проанализировав структуру балансов банков. Так, более четверти активов американских инвестиционных банков приходится на ценные бумаги, в то время как в активах английских деловых банков доля кредитов существенно выше, чем ценных бумаг [4, с. 273].

Анализ деятельности банков ближнего зарубежья в сфере инвестиционного кредитования, показывает, что наибольшего успеха в этой сфере добились банки Российской Федерации, такие как Сбербанк России, Альфа-Банк, ВТБ и др. Организация процесса инвестиционного кредитования в российских банках отличается от белорусских осуществлением таких видов операций, как:

- средне- и долгосрочное финансирование инвестиционных проектов. Особенностью работы российских банков, в отличие от белорусских, являются четко разработанные критерии выбора инвестиционных проектов и методика проведения предварительного анализа проекта, которые каждым банком разрабатываются самостоятельно, исходя из реальных возможностей по осуществлению финансирования;
- предоставление банковских гарантий в рамках финансируемых проектов;
- кредитование в рамках экспортного финансирования под страховку экспортного
- агентства;
- выдача синдицированных инвестиционных кредитов;
- финансирование сделок слияния и поглощения и др.

Во многих государствах мира уделяется значительное внимание государственной поддержке аграрного сектора экономики. Важнейшим рычагом государственного регулирования агропромышленного комплекса является льготное кредитование, которое осуществляется с целью обеспечения оптимальных условий производства для сельскохозяйственных организаций, неспособных осуществлять финансирование за счет собственных средств или за счет заёмных средств, полученных на общих условиях. Основным принципом льготного кредитования является частичная компенсация действующей процентной ставки за счет бюджетных средств.

3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ АПК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В ходе изучения международного опыта процесса организации инвестиционного кредитования организаций АПК коммерческими банками, системы кредитования АПК в Республике Беларусь и обобщения теоретического материала были выявлены основные проблемы, препятствующие более эффективному развитию данного вида банковской деятельности. Среди основных проблем осуществления инвестиционного кредитования следует выделить следующие:

- отсутствие действенного механизма поиска проектов и квалифицированных специалистов в данной области;
- так как обязательным условием получения инвестиционного кредита является наличие обеспечения на всю сумму кредита с учетом процентов, скорректированную на коэффициент кредитного риска, отсутствует возможности получения инвестиционного кредита только под доходы от реализации проекта, что препятствует внедрению механизма проектного финансирования инвестиционных проектов по примеру европейских и российских банков;
- несовершенство методики финансового анализа предоставляемых проектов;
- отсутствие стимулов активной работы с проектами со стороны банков, так как большая их часть является государственными и финансируется на льготных условиях, т.е. дополнительной выгоды от них банк не получает;

- недостаточное количество эффективных инвестиционных проектов, способных приносить высокий уровень дохода;
- наибольший удельный вес в структуре инвестиционного кредитования филиала занимают кредиты, выданные организациям, подотчетным Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, что подчеркивает низкий уровень диверсифицированности кредитных вложений;
- несмотря на положительную динамику абсолютного изменения доходов от инвестиционного кредитования и относительно невысокий уровень проблемной задолженности, доходность инвестиционного кредитования за счет экстенсивного роста вложений (т.е. увеличения объема при сохранении их качественного состава) не очень велика, так как отдача от дополнительного вложения средств в инвестиционное кредитование несущественная.

Для решения выявленных проблем и повышения эффективности деятельности банков в сфере инвестиционного кредитования необходимы:

- осуществление кредитования инвестиций хозяйствующих субъектов на рыночной конкурсной основе с учетом минимизации кредитного риска и ускорения окупаемости конкретных проектов;
- выдача инвестиционных кредитов в иностранной валюте, которая должна производиться платежеспособным субъектам хозяйствования преимущественно на валютоокупаемые проекты в рамках программ импортозамещения и развития экспорта производимой продукции;
- формирование системы, которая более эффективно обеспечивала бы возврат наиболее рискованных долгосрочных кредитов, включая ранее выданные и не возвращенные в срок;
- развитие системы страхования кредитных рисков крупных инвестиционных проектов;
- проведение реструктуризации задолженности по ранее выданным долгосрочным кредитам государственным организациям, создание механизма продажи сомнительных и безнадежных долгов, упрощение процедуры реализации имущественных прав кредиторов, проведение санации неплатежеспособных организаций-должников.

На основе проведенного анализа и выявления некоторых особенностей в организации процесса инвестиционного кредитования и проектного финансирования коммерческими банками ближнего и дальнего зарубежья были сформулированы основные направления, по которым стоит развиваться системе банковского кредитования АПК Беларуси.

Несомненно, механизм проектного финансирования, который более распространен в международной практике, чем инвестиционное кредитование в чистом виде, имеет ряд неоспоримых преимуществ:

- возможность привлечения инвестиционных ресурсов, размер которых существенно превышает наличные активы соискателя инвестиций;
- наличие различных способов финансирования: приобретение банком доли в уставном капитале инициатора проекта, учреждение новой специальной компании с долевым участием инициатора проекта, выпуск целевых облигационных займов или привлечение банком соинвесторов;
- возможность снижения проектных рисков и их распределения между участниками проекта;
- отсутствие жестких требований к финансовому состоянию компании-заёмщика, так как основным источником возврата полученного финансирования являются будущие доходы от проекта;
- возможность получения доступа к более дешевым иностранным ресурсам.

Определяя ориентиры развития инвестиционного кредитования, белорусской системе кредитования следует использовать положительный опыт западноевропейских и российских банков, особенно в сфере проектного финансирования. Осуществление проектного финансирования банком в классическом понимании, характерном для

американской модели, объективно не имеет возможности для осуществления, так как в Республике Беларусь не развит на достаточном уровне фондовый рынок и существуют ограничения по участию банков в уставных фондах других юридических лиц. К тому же американская модель инвестиционного банка показала свою ненадежность, что проявилось в условиях мирового финансового кризиса.

Для белорусской системы банковского кредитования рационально было бы использовать механизм синдицированного инвестиционного кредитования (особенно в рамках финансирования проектов, реализуемых в сфере АПК), который позволит увеличить масштаб финансируемых проектов, а также диверсифицировать риск по их осуществлению. Отличие синдицированного кредита от обычного в том, что в нем участвуют несколько кредиторов. С помощью синдицированного кредитования заемщики могут получать крупные кредиты, которые один банк предоставить не в состоянии вследствие высокого риска или превышения законодательных ограничений.

Используя положительный опыт европейских банков Беларуси следует применять механизм проектного финансирования. Это поможет расширить банку клиентскую базу за счет финансирования проектов в таких перспективных отраслях, как деревообработка, энергетика (создание мощностей по использованию возобновляемых источников энергии), строительство автодорог и развитие инфраструктуры, туристический бизнес.

Одним из направлений совершенствования кредитования АПК должна стать разработка мероприятий по снижению проблемной задолженности. В качестве мероприятий по снижению доли проблемных инвестиционных кредитов нами предлагаются следующие:

- 1) проведение совместно с заемщиком текущего оздоровления хозяйственно-финансовой деятельности организации;
- 2) подготовка и проведение совещаний и заседаний с руководителями и соответствующими должностными лицами заемщика по вопросу возврата кредитов;
- 3) разработка совместно с заемщиками мероприятий и планов (графиков) погашения проблемной задолженности на основе результатов совместно проведенного анализа и планирования денежных потоков хозяйствующих субъектов;
- 4) посещение организаций на предмет комплексной проверки (особое внимание должно быть обращено на состояние залогового имущества):
- 5) пересмотр условий кредитной сделки: снижение процентной ставки, отказ от начисления процентов, рассрочка уплаты процентов и основного долга; погашение кредита, предоставленного в одной валюте, другой свободно или ограниченно конвертируемой валютой; перевод валютного долга в белорусские рубли;
- 6) перевод долга с одного заемщика на другого;
- 7) уступка требования проблемной задолженности новому кредитору;
- 8) подписание договора возложения обязательств на третье лицо, которым выступает один из хозяйствующих субъектов-дебиторов должника.

По мнению некоторых кредитополучателей, одной из причин возникновения проблем с погашением кредитной задолженности является отсутствие эффективного взаимодействия между ними и банком в ситуации, когда кредитополучатели находятся в неустойчивом финансовом положении, т.е. банк ограничивается требованиями возврата долга, а дополнительной работы по оптимизации с заемщиками не проводит. Мероприятия по снижению доли проблемных кредитов, предложенные выше, ориентированы именно на повышение уровня взаимоотношений между банком и кредитополучателями, более тесное сотрудничество и поиск альтернативных путей погашения задолженности. Следовательно, исходя из мнения некоторых кредитополучателей, можно предположить, что предложенные мероприятия способны повлиять на снижение уровня проблемной задолженности.

Для того чтобы существенно повлиять на сокращение доли проблемных инвестиционных кредитов, необходимо укреплять взаимодействие специалистов заинтересованных подразделений банка - кредитных работников, юристов и сотрудников службы безопасности, а также активизировать сотрудничество с судебными исполнителями хозяйственных судов, прокуратурой, следственными подразделениями,

оперативными службами органов внутренних дел и Комитета государственного контроля Республики Беларусь, а также с руководством исполнительных комитетов и региональных органов управления АПК.

В целях предотвращения образования новых проблемных инвестиционных кредитов и погашения имеющейся задолженности следует руководствоваться следующими положениями:

- производить выдачу инвестиционных кредитов исключительно платежеспособным организациям, а кредиты в иностранной валюте выдавать только на валютно-окупаемые проекты;
- активно направлять представителей банка в качестве наблюдателей за хозяйственной деятельностью юридических лиц, не обеспечивающих своевременного возврата кредитов;
- проводить более жесткую кредитную политику, не осуществлять кредитование юридических лиц, имеющих просроченную задолженность по кредитам других банков.

Реализация данных мер должна способствовать обеспечению устойчивого развития процесса инвестиционного кредитования юридических лиц, в том числе и предприятий АПК, и повышению его эффективности.

Основной объём инвестиционных кредитов предоставляется организациям АПК на льготной основе. Особенностью льготного инвестиционного кредитования является возмещение части процентов за пользование такими кредитами за счет средств государственного бюджета. Условия компенсации за счет средств республиканского или областного бюджетов части процентов за пользование льготными кредитами прописываются в нормативно-правовых актах, которые определяют порядок предоставления данных инвестиционных кредитов.

Для получения компенсации по процентам за счет средств бюджета банками прodelывается значительная работа. Так, в банке ведется отдельный бухгалтерский и аналитический учет процентов, компенсируемых за счет средств бюджета и уплачиваемых непосредственно самим кредитополучателем. Специалистами отдела активных банковских операций по окончании расчетного периода по уплате процентов готовятся сведения о размере начисленных процентов, подлежащих компенсации из бюджета, исходя из определенных в том или ином нормативно-правовом акте ставок, и сведения по процентам, причитающимся к уплате кредитополучателем.

Подготовленные сведения по процентам, подлежащим компенсации за счет средств бюджета, предоставляются на рассмотрение в местные финансовые органы. Данные сведения вместе со сведениями по процентам, причитающимся к уплате кредитополучателем, предоставляются непосредственно кредитополучателю.

В течение периода уплаты процентов кредитополучатели уплачивают ту часть процентов за пользование льготным инвестиционным кредитом, которая не компенсируется из бюджета. Оставшаяся сумма процентов по всем договорам приходит из бюджета одной суммой и в последующем перераспределяется специалистами отдела активных банковских операций отдельно по счетам учета процентов в разрезе кредитных договоров.

Нередко возникают проблемы с наличием финансовых ресурсов в бюджете и, как следствие, это ведет к несвоевременной уплате процентов хозяйствующими субъектами. Следует отметить, что никаких санкций, в виде пени по неуплаченным в срок процентам, к органам, обеспечивающим перечисление средств из бюджета, не применяется.

Как можно заметить, в данном случае в рамках кредитного договора, заключенного между двумя сторонами - кредитодателем и кредитополучателем, выстраиваются взаимоотношения между тремя субъектами - государством, банком и кредитополучателем.

Считаем, что с целью упрощения организации данного процесса для банка следует применять несколько иную модель компенсации процентов по льготным инвестиционным кредитам.

Во-первых, банком по окончании расчетного периода готовятся общие сведения по уплате процентов за пользование льготным кредитом с указанием отдельно сумм

процентов, уплачиваемых непосредственно самим клиентом, и процентов, компенсируемых за счет средств бюджета.

Во-вторых, кредитополучатель самостоятельно предоставляет данные сведения в местные финансовые органы на рассмотрение.

В-третьих, после рассмотрения сведений финансовые органы перечисляют суммы компенсаций на расчетные счета клиентов, открытые в банке. В случае несвоевременного предоставления средств из бюджета клиент обязан самостоятельно уплатить необходимую сумму процентов.

В-четвертых, клиент перечисляет всю сумму процентов за пользование льготным кредитом на счет по учету процентов.

Таким образом, благодаря данной модели решается ряд проблем:

- банк получает возможность применять санкции к кредитополучателю за несвоевременное погашение процентов, что способно заинтересовать кредитополучателя к более оперативным действиям по лоббированию вопроса о предоставлении средств из бюджета в финансовых органах;
- упрощается работа специалистов отдела активных банковских операций и отдела расчетов по сопровождению процесса льготного инвестиционного кредитования, что позволит уменьшить нагрузку и сократить численность работников.

Выводы.

Для совершенствования системы кредитования сельского хозяйства в Республике Беларусь необходимо, как уже отмечалось ранее, перейти по примеру европейских и российских банков от осуществления инвестиционного кредитования к проектному финансированию, которое имеет ряд преимуществ. Для этого необходимо принять следующие меры на уровне всей банковской системы Республики Беларусь:

1. Создание банками собственных финансовых групп, что предполагает пересмотр в сторону смягчения действующих в настоящее время ограничительных нормативов по участию банков в уставных фондах юридических лиц. Это станет стимулом для банков к расширению в портфеле их активов инвестиционных кредитов организаций банковской группы, которые будут включать высокотехнологические инвестиционные кредиты, подкрепленные оказанием необходимых для такого рода инвестиций информационного обеспечения, услуг в разработке и экспертизе бизнеспланов, международного лизинга, страхования. Объединение организаций различных отраслей в одном финансовом пространстве будет способствовать более равномерному распределению инвестиционных рисков внутри группы, что позволит существенно снизить риски проектного финансирования.

2. Придание некоторым государственным банкам (например, таким как ОАО «Белагропромбанк»), обслуживающим государственные инвестиционные программы, статуса инвестиционных банков с соответствующими полномочиями работы на фондовом рынке, гарантиями и льготами со стороны государства.

3. Развитие системы мониторинга финансового положения организаций на центральном и региональном уровнях, формируемой Национальным банком, будет способствовать развитию инвестиционного кредитования. На перспективу необходимо предусмотреть возможности информационного обмена со странами ЕЭП (Российская Федерация и Казахстан) базой данных мониторинга.

4. Разработка правовых условий реализации механизма предоставления консорциальных (синдицированных) кредитов с разделением рисков между несколькими банками и привлечения на белорусский финансовый рынок иностранных страховых организаций, занимающихся страхованием кредитных рисков.

5. Создание условий, позволяющих качественно анализировать и продвигать инвестиционные предложения и новые технологии.

Таким образом, поэтапная реализация предложенных мер, по нашему мнению, способна повлиять на повышение эффективности деятельности системы банковского кредитования АПК (главным образом доходности), и, как следствие, увеличить приток инвестиций в сферу производства востребованной на рынке продукции.

Литература:

1. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. пособие. -М. ИНФРА-М, 2001. - 320 с.
2. Резников А.В. Общая проблематика инвестиционной деятельности кредитных организаций / Деньги и кредит. - 2010. -№ 1. - С. 54-58.
3. Прокопович П.П. Итоги выполнения основных направлений денежнокредитной политики Республики Беларусь за 2010 г. и задачи банковской системы по их реализации в 2011 г. / Банковский вестник. - 2011. -№ 4. - С. 5.
4. Ермакова Н.А. Итоги выполнения Основных направлений денежнокредитной политики Республики Беларусь за 2011 год и задачи банковской системы по их реализации в 2012 году / Банковский вестник. - 2012. - № 2. - С. 3-7.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Сельское хозяйство Республики Беларусь: статистический сборник. — Минск, 2012. — 353 с.
6. Бюллетени банковской статистики. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. Режим доступа: <http://www.nbrb.b7statistics/bulletin/?menu=public>

Хемий Анна Сергеевна

аспирант

Киевский Национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев

**ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ
ПЕНСИИ В УКРАИНЕ**

В статье освещено место негосударственного пенсионного страхования как инструмента накопления и обеспечения достойной старости граждан Украины. Проведен анализ становления и развития негосударственного пенсионного обеспечения с начала независимости Украины. Проанализированы преимущества и недостатки субъектов третьего уровня пенсионной системы. Выявлены причины медленного развития добровольного страхования дополнительной пенсии, даны рекомендации по развитию такого вида страхования.

The article highlights the place of private pension insurance as an instrument of storage and ensuring dignified old age citizens of Ukraine. Analyzed formation and development of private pension coverage from the beginning of the independence of Ukraine. The article also analyzed advantages and disadvantages of subjects typical to the third level pension system. Identified the causes for the slow development of voluntary supplementary pension insurance, recommendations on the development of this type of insurance.

Постановка проблемы. Вопрос обеспечения достойного уровня жизни населения страны после выхода на пенсию на сегодняшний день является важным, так как, несмотря на постоянное увеличение государственных пенсий вслед за ростом заработной платы, их уровень все же остается довольно низким. При этом нагрузка на Государственный бюджет Украины с каждым годом увеличивается. Так, дефицит бюджета Пенсионного фонда Украины, который в свою очередь является главным институтом, отвечающим за выплаты пенсий в обязательной государственной системе пенсионного страхования, полностью покрывается за счет средств государственного бюджета Украины и составляет примерно пятую часть всех пенсионных выплат. При этом характерным есть ежегодный стремительный рост расходов Пенсионного фонда Украины в соотношении к ВВП. Экономика страны не в состоянии показывать такие же темпы роста, которые характерны пенсионным расходам: удельный вес пенсионных выплат в ВВП Украины - один из самых высоких в мире и имеет тенденцию к увеличению. Так, еще в 2007 году на пенсии было направлено 13,9% ВВП, а уже в 2009 этот показатель составил 18,3% от ВВП. В 2014 году это соотношение останется на уровне прошлого года (2013 г. – 17,2%), по предварительным расчетам оно примерно составит 17,1%, что остается достаточно высоким показателем для возможностей экономики Украины. Поэтому поиск альтернативных методов накопления дополнительной пенсии на сегодня является вопросом актуальным и своевременным.

Анализ последних исследований и публикаций. Внедрение эффективных механизмов добровольного страхования дополнительной пенсии в Украине, а также основные положения негосударственного пенсионного страхования были освещены во многих работах как украинских, так и зарубежных ученых. Значительные теоретические и

практические исследования в этой сфере осуществили известные украинские ученые: В. Базилевич, Н. Внукова, Э. Либанова, С. Науменкова, Б. Надточий, Р. Пикус и другие.

Нерешенные ранее части общей проблемы.

Система пенсионного страхования и механизм распределения ее финансов из государственного в негосударственный сектор требуют изменений, адекватных современным экономическим, социальным и демографическим условиям с учетом передового мирового опыта. Это вызывает необходимость обеспечения экономической защищенности граждан в старости, повышения доверия среди населения страны к институтам рынка добровольного пенсионного страхования, привлечения дополнительных пенсионных активов в финансовый сектор с целью улучшения экономического положения в стране. При этом в условиях жесткого дефицита финансовых ресурсов, который сложился сегодня в Украине, каждая гривна полученного в обществе дохода должна быть использована максимально эффективно. К нынешнему времени теоретические и практические методы привлечения пенсионных накоплений к инвестированию в украинскую экономику остается вопросом малоизученным и недоработанным.

Целью статьи есть определение роли добровольного страхования дополнительной пенсии среди других источников получения дополнительных доходов при достижении пенсионного возраста, рассмотрение особенностей финансовых институтов, которые обеспечивают такое страхование, а так же обоснование направлений дальнейшего развития рынка добровольного страхования дополнительной пенсии в Украине.

Изложение основного материала исследования. Пенсионное страхование - это разновидность личного страхования, при котором страхователь одновременно или в рассрочку уплачивает страховые взносы, а страховщик обязуется выплачивать застрахованному лицу пенсию в виде в одноразовых, рассроченных на определенный срок или пожизненных периодических выплат. [1, ст.184]. Первые шаги на пути создания законодательной базы для добровольного пенсионного страхования в Украине были предусмотрены еще в 1991 году в законе Украины «О пенсионном обеспечении» [2]. Согласно статье 9 одновременно с государственным пенсионным обеспечением работники получили право заключать договора добровольного страхования дополнительной пенсии. Источником для выплаты такой пенсии в системе Украинской государственной страховой организации (Укргосстрах) стал страховой фонд, который на 50% состоял из личных взносов работающих и на 50% - из средств Государственного бюджета Украины.

Другим шагом в направлении создания законодательной базы негосударственного пенсионного страхования стало принятие в 1996 г. закона Украины «О страховании» [3]. В ст.4 этого закона предусмотрено, что предметом договора страхования могут быть имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением. Третьим, и пока последним шагом на пути к формированию высокого и качественного уровня добровольного пенсионного страхования в Украине стало принятие Закона Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» от 9 июля 2003 [4]. Вместе с тем следует заметить, что система негосударственного пенсионного страхования в Украине и по сей день находится на стадии формирования.

В целом пенсионная система в Украине состоит из трех уровней (рис. 1).

Ее развитие осуществляется с января 2004 года, когда вступили в силу два движущих Закона Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» и «О негосударственном пенсионном обеспечении». Основной идеей принятия этих законов стал тезис о необходимости диверсификации, который достигается путем базирования пенсионной системы на трех независимых компонентах. Новое пенсионное обеспечение создано заменить прежнее обеспечения, имевшее в своей основе распределительную схему, на пенсию с элементами накопления. Из трех компонентов системы два являются обязательными, и один – добровольным. Первый уровень – солидарная система общеобязательного государственного пенсионного страхования, базирующаяся на принципах солидарности и субсидирования. Она осуществляет выплаты пенсий и предоставляет социальные услуги за счет средств Пенсионного фонда Украины. Второй уровень – накопительная система общеобязательного государственного пенсионного страхования, базирующаяся на принципах накопления средств

застрахованных лиц в Накопительном фонде. Она осуществляет финансирования расходов на оплату договоров страхования пожизненных пенсий и одноразовых выплат.



Рис. 1. Пенсионная система Украины

Третий уровень – это система негосударственного пенсионного страхования, которая основывается на принципах добровольного участия граждан, работодателей и их объединений в формировании пенсионных накоплений. Она обеспечивает застрахованному лицу после выхода на пенсию получение, кроме пенсии по общеобязательному государственному пенсионному страхованию, дополнительной пенсии путем добровольных пенсионных взносов в негосударственные пенсионные фонды, которые являются основой этой системы, в том числе и те, что созданы по корпоративным и профессиональным признакам [5].

При такой структуре пенсионной системы страхование дополнительной пенсии осуществляется страховыми компаниями и пенсионными фондами, а гарантированная (солидарная система) пенсия выплачивается государством и зависит от способности государства аккумулировать необходимые для этой цели денежные средства.

Страхование дополнительной пенсии – это разновидность личного страхования, при котором страхователь единовременно или в рассрочку уплачивает страховые взносы, а страховщик обязуется выплачивать застрахованному лицу пенсию в виде одноразовых, рассроченных на определенный срок или пожизненных периодических выплат [1, ст.186]. Этот вид страхования носит добровольный характер, а фонды формируются за счет добровольных взносов граждан, ставки которых устанавливают самостоятельно.

Добровольное страхование дополнительной пенсии относится к третьему уровню пенсионной системы Украины и соответственно регулируется Законом «О негосударственном пенсионном обеспечении» [4], в котором определено три субъекта страхования дополнительной пенсии: страховые компании, банки и негосударственные пенсионные фонды.

Формой добровольного страхования дополнительной пенсии в негосударственном пенсионном фонде является заключение пенсионных контрактов между администраторами пенсионных фондов и вкладчиками таких фондов. Для страховой компании формами страхования являются договоры страхования пожизненной пенсии участниками фонда, страхования риска наступления инвалидности или смерти застрахованного лица. Для банковского учреждения – это договоры об открытии пенсионных депозитных счетов для накопления пенсионных сбережений застрахованного лица в пределах суммы, определенной Фондом гарантирования вкладов физических лиц [4].

Таблица 1

Особенности форм добровольного страхования дополнительной пенсии

Параметры	Формы добровольного страхования дополнительной пенсии		
	Пенсионный контракт НПФ	Договор страхования в СК	Пенсионный депозитный счет в банке
Осведомленность населения	Неосведомленность, страх перед сложным механизмом функционирования НПФ	Средняя степень осведомленности и доверия, более понятна, чем НПФ	Высокая степень осведомленности в сравнении с НПФ и СК
Пенсия	Пенсии выплачиваются только в течение фиксированного периода времени или однократно и не могут выплачиваться пожизненно, но возможно выбрать способ получения пенсии.	Возможность получения дополнительной пенсии пожизненно, а так же возможность выбора пенсионного возраста. Дополнительные пенсии следуют в случае гибели страхователя до или после начала периода выплат.	Пенсия выплачивается однократно после окончания срока действия договора. В случае смерти вкладчика только сумма вклада, включая начисленные проценты, уплачивается наследнику вкладчика.
Уровень дохода	Доходность не фиксированная, т.е. может быть разной, зависит от инвестиционной стратегии. Но законодательно закреплена диверсификация инвестирования пенсионных вкладов с приоритетом в безрисковые инструменты.	Гарантированный 4% на ту часть суммы, которая идёт на накопление. Свыше – доходность не фиксирована и зависит от эффективности инвестиционной стратегии компании.	Процент по вкладам фиксируется на срок действия договора. Но срок вклада чаще всего небольшой с правом пролонгации и пересмотра % ставки по окончании каждого года.
Доступность вклада	Сложность/ невозможность получения вложенных средств ранее оговоренного срока. Доступен в любое время в исключительных случаях: смерть участника Фонда (деньги выплачиваются наследникам); выезд на постоянное место жительства за рубеж; инвалидность или критическое заболевание	Первые 2 года действия полиса вклад недоступен. С 3-го года досрочно возможно забрать выкупную сумму, по статистике в 1,5-2 раза меньшую внесённой. Доступен в полном объёме после окончания срока действия страхового полиса.	Доступен в любой момент. В полном объёме – после окончания срока действия депозитного договора. Досрочно возможно забрать вложенную сумму, чаще всего за минусом заработной доходности.
Инфляция	Доход не всегда может покрыть инфляцию	Риск инфляции может быть нейтрализован корректировкой страхового тарифа	Размер % ставки зависит от уровня инфляции.
Досрочное расторжение контракта/ договора	Разорвать контракт возможно путем переключивания средств в другой НПФ, заключения договора страхования пожизненной пенсии с СК или открытия пенсионного депозитного счета в банке	Высокие санкции при досрочном расторжении договора страхования.	Обозначено условиями договора, такими как срок действия, возможности досрочного прекращения договора и получения начисленных процентов в случае такого прекращения
Гарантии	Государство не несет ответственность по обязательствам НПФ, но банкротство НПФ невозможно законодательно. При банкротстве управляющей компании пенсионного фонда деньги пенсионеров сохраняются.	Устанавливается гарантированный минимальный размер дополнительной пенсии. Правительством планируется создать Фонд гарантирования страховых выплат по страхованию жизни (соответствующий Закон принят в 1-м чтении).	Установлена предельная сумма, в пределах которой вкладчик может вернуть вклады по депозитам в случае банкротства банка (на сегодня – 200 тыс. грн., сумма может меняться).

Страхование дополнительной пенсии осуществляется на основе строго мониторинга действий страховщика, негосударственного пенсионного фонда или банка со стороны государственных органов.

Рассматривая формы добровольного страхования дополнительной пенсии в зависимости от страховика, можно выделить ряд особенностей каждой из них (табл. 1).

Однако на практике в Украине деятельность в сфере добровольного страхования дополнительной пенсии осуществляют преимущественно негосударственные пенсионные фонды и страховые компании.

Это обусловлено тем, что только несколько банков в Украине на сегодняшний день имеют прописанные в законе специальные программы накопления пенсий. В большинстве

случаев банками предлагаются обычные краткосрочные депозиты, без ограничения сумм.

У каждого способа добровольного страхования дополнительной пенсии есть преимущества и недостатки. Так, пенсионные депозитные счета в банковских учреждениях – простой и понятный, но не самый эффективный и безопасный способ обеспечения дополнительного дохода при выходе на пенсию, хотя доходность у них самая высокая. Страховые компании могут предложить клиентам дополнительный спектр услуг, таких как, к примеру, возможность прописать в договоре условие, освобождающее клиента от уплаты взносов при наступлении инвалидности. Взносы вместо него продолжит вносить страховая компания, и клиент в итоге получит запланированную пенсию. Но они в свою очередь имеют жесткие ограничения в сроках и размерах взносов, накладывая на клиента штрафные санкции в случае их нарушения. Тогда как в НПФ участник вправе сам устанавливать размер и периодичность взносов. Кроме того, надзор над деятельностью НПФ более тщателен, чем над страховщиками, контроль над соответствием требованиям по инвестиционным портфелям фондов ведется в ежедневном режиме. Но безрисковые инвестиционные стратегии приносят участникам НПФ меньший доход, чем в банках или страховых компаниях.

По общим данным в США пенсионное страхование имеет каждый второй сотрудник, в Европе – около 90% работающего населения обеспечивает свою старость при помощи этого вида накоплений. На сегодня в Украине этот показатель на много меньше. Причинами низкой динамики развития рынка добровольного страхования дополнительной пенсии можно назвать следующие:

- невысокие доходы населения и низкий уровень сбережений граждан. В целом продолжают снижаться показатели, характеризующие склонность граждан к сбережениям из-за нехватки средств для поточных нужд.
- высокая субъективная ставка дисконтирования, то есть по ощущениям украинских граждан скорость обесценения денег существенно выше, чем уровень инфляции, девальвация гривны и ставки по депозитам или доходность по иным инструментам.
- низкий горизонт планирования и переоценка рисков гражданами Украины. Высокий уровень неопределенности политической и экономической ситуации в стране не дает людям возможность оценить показатель «доходность-риски» на срок более 1-2 лет.
- недоверие граждан к любым финансовым институтам как следствие экономического кризиса 2008-2009 годов. Так же отсутствие у финансовых институтов многолетнего позитивного опыта и устоявшихся традиций по данным видам накоплений;
- низкая степень развития финансового рынка, а именно отсутствие спектра надежных доходных финансовых инструментов и другие.

Целями развития рынка добровольного страхования дополнительной пенсии является улучшение уровня жизни населения, обеспечение устойчивости пенсионной системы, созданной на принципах страхования и накопления, а также усиление роли НПФ и страховых компаний как надежных финансовых институтов. Для реализации поставленных целей необходимо выполнить ряд первоочередных задач:

1. Повышение информированности населения о рынках НПФ и долгосрочного страхования жизни, что приведет к повышению ответственности граждан за свое благосостояние после завершения трудовой деятельности посредством формирования личных пенсионных накоплений.
2. Создание благоприятного налогового климата, как для физических, так и юридических лиц. Накапливаемые средства не должны облагаться налогами при их выплате.
3. Лояльность по отношению к клиенту со стороны всех финансовых институтов.
4. Привлечение дополнительных инструментов для инвестирования, как на внутреннем, так и на внешних финансовых рынках.

5. Создание условий, которые будут стимулировать работодателей для формирования пенсионных накоплений своих сотрудников через НПФ и страховые компании.

Выводы. Нынешняя система негосударственного пенсионного страхования обременена рисками, которые в случае, если ими не управлять на этом этапе, могут помешать выполнению основополагающей роли системы добровольного страхования дополнительной пенсии, а именно: формированию обеспеченных и хорошо капитализированных пожизненных сбережений как базы для получения доходов после выхода на пенсию. При этом рынок добровольного страхования дополнительной пенсии в нашей стране перспективен. Благодаря сплоченности усилий государства, субъектов финансового рынка и населения уже в ближайшее время на этом рынке можно ждать серьезных положительных изменений.

Литература:

1. Страхование: Учебник / [В.Д. Базилевич, А.Ф. Филонюк, К.С. Базилевич, Р.В. Пикус и др.]; под ред. В.Д. Базилевича. - М.:, 2008 - 1019 с.
2. Закон Украины «О Пенсионного обеспечении» от 05.11.1991 № 1788-ХП [Электронный ресурс] // Верховная Рада Украины: www.rada.gov.ua. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>
3. Закон Украины «О страховании» от 07.03.1996 № 85/96-ВР [Электронный ресурс] // Верховная Рада Украины: www.rada.gov.ua. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
4. Закон Украины «О негосударственном пенсионном обеспечении» от 09.07.2003 № 1057-IV [Электронный ресурс] // Верховная Рада Украины: www.rada.gov.ua. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
5. Закон Украины «Об общеобязательном государственном пенсионном страховании» от 09.07.2003 № 1058-IV [Электронный ресурс] // Верховная Рада Украины: www.rada.gov.ua. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.

Хомин Оксана Иосифовна

к.э.н., доцент

Львовский государственный университет внутренних дел, г. Львов, Украина

НЕОБХОДИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ КАК СРЕДСТВА ПРЕОДОЛЕНИЯ УГРОЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Определены особенности заинтересованности инвестиционными процессами субъектов инвестиционной деятельности. Проведен анализ привлечения капитальных инвестиций по видам экономической деятельности. Проанализированы региональные различия привлечения капитальных инвестиций. Рассмотрено состояние привлечения инвестиций в специальных (свободных) экономических зонах и территориях приоритетного развития. С помощью корреляционно-регрессионного анализа определена зависимость численности населения от прямых иностранных инвестиций в регионах Украины. Рассмотрены условия привлечения инвестиций в регионы Украины, учитывая составляющие демографической безопасности под призмой звеньев цепи цикличности в условиях пессимистического и оптимистического сценария.

Particular interest in investment processes of investment activity determined. Analysis of attracting capital investment by economic activity carried out. Regional particularities in attracting capital investment analyzed. Attracting investments in the special (free) economic zones and territories of priority development examined the state. With the help of correlation and regression analysis of determined the dependence of the population of foreign direct investment in the regions of Ukraine. Conditions for attracting investment in the regions of Ukraine taking into account the components the demographic security under the prism of the chain links cyclicity under the pessimistic and optimistic scenario considered.

Кризис демографической безопасности базируется на низких показателях экономической, социальной, медицинской, образовательной, миграционной, экологической и уголовной ее составляющих и отражает общее неудовлетворительное состояние общества. Преодоление такой ситуации возможно при условии усовершенствования потенциалов составляющих демографической безопасности, что возможно при условии развития инвестиционной деятельности, которая предусматривает аккумуляцию и активное вовлечение как государственных, так и иностранных инвестиционных ресурсов.

В развитии составляющих демографической безопасности должны быть заинтересованы две стороны. Сторона, привлекающая инвестиции с одной стороны и сторона, предоставляющая инвестиции (инвестор) с другой.

Для принимающей стороны важным является привлечение средств для решения поставленных вопросов: экономия и минимизация затрат, возможность использования новых технологий, привлечение рабочей силы, уменьшение количества незанятого и безработного квалифицированного и неквалифицированного населения, увеличение доходов семей, получение больших прибылей предприятиями и организациями. Это позволит более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, искать и завоевывать новые рынки, увеличивать свои возможности (подразумеваем расширение ассортимента товаров и /или услуг), даст возможность расширить производственную и социальную инфраструктуру, выйти на новые горизонты и прочее.

Для инвестора важно получить преимущества в прямом доступе к природным и другим видам ресурсов, сырью, относительно дешевой и, в своем большинстве, квалифицированной рабочей силе, технологическому потенциалу, существующим рынкам и предприятиям.

В Украине наблюдаем региональные различия привлечения инвестиций. Отмечаем наибольшее количество инвестиций в Киевскую область, где г.Киев освоил – 26049,8 млн. грн. (80,28%) всех инвестиций области. Также значительное количество инвестиций использовано в Днепропетровской – 8486,2 млн. грн., и Донецкой – 7095,1 млн. грн. областях (рис.1).

Анализ капитальных инвестиций по видам экономической деятельности за январь-июнь 2014г. дает нам возможность говорить, что всего использовано 86860,0 млн. грн.

Наибольшее количество инвестиций направлено: в промышленность – 41,6% (36151,1 млн. грн.), перерабатывающую промышленность – 21,0% (18281,9 млн. грн.), строительство – 17,7% (15342,3 млн. грн.), поставки электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха – 10,2% (8819,2 млн. грн.), добывающую промышленность и разработку карьеров – 10,1% (8749,8 млн. грн.).

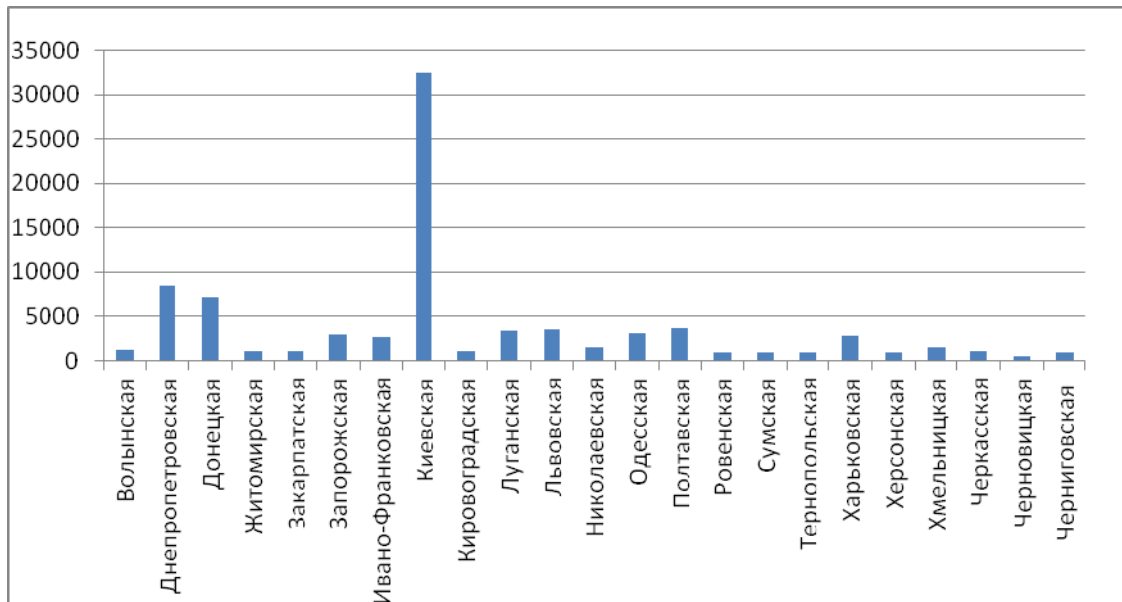


Рис. 1. Капитальные инвестиции по регионам за 2014 год (млн. грн.)

Построено по: [1]

Однако на охрану здоровья и предоставление социальной помощи выделено – 0,3% (266,8 млн. грн.), на образование – 0,2% (165,0 млн. грн.), искусство, спорт, развлечения и отдых – 0,2% (154,2 млн. грн.), научные исследования и разработки – 0,1% (122,5 млн. грн.) [2].

По источникам финансирования максимальное количество средств за январь-июнь 2014 г. – это собственные средства предприятий и организаций – 72,2%, собственные средства населения – 11,2% (рис.2).

С января по октябрь 2013г. в Украине создано 11 специальных (свободных) экономических зон (С(В)ЭЗ) и 72 территории приоритетного развития (ТПР) со специальным режимом инвестиционной деятельности в Автономной Республике Крым и 12 областях Украины. В шести С(В)ЭЗ и на 14 ТПР реализуются 109 проектов, которыми предусмотрено поступление инвестиций в объеме – 1121,3 млн. долл. США, из них в С(В)ЭЗ – 526,9 млн. долл. (47,0% общего объема), на ТПР – 594,4 млн. долл. (53,0%). За этот период фактически поступило 1011,6 млн. долл. инвестиций, что составляет 90,2% предусмотренных объемов, из них 623,6 млн. долл. (61,6% объема поступлений) – в С(В)ЭЗ, 388,0 млн. долл. (38,4%) – на ТПР. Украинскими инвесторами фактически вложено – 643,0 млн. долл. инвестиций (63,6% общего объема), иностранными – 368,6 млн. долл. (36,4%).

Иностранцами инвесторами являются 24 страны мира и отдельные международные финансовые организации. Так, крупнейшими инвесторами являются Германия – 218,0 млн.долл. (59,1% общего объема иностранных инвестиций); Япония – 61,8 млн.долл. (16,8%); Кипр – 28,0 млн.долл. (7,6%); Польша – 16,3 млн.долл. (4,4%); Венгрия – 7,6 млн.долл. США (2,0%) [4].

Поступление инвестиций в С(В)УЗ и на ТПР Украины по видам экономической деятельности в январе-сентябре 2013 г. было предусмотрено проектами всего 1121351,3 тыс. долл. США, (5789756,2 тыс.грн.). Инвестиционные денежные средства поступали в экономику, социальную сферу, сферу здравоохранения, образовательную отрасль и экологию.

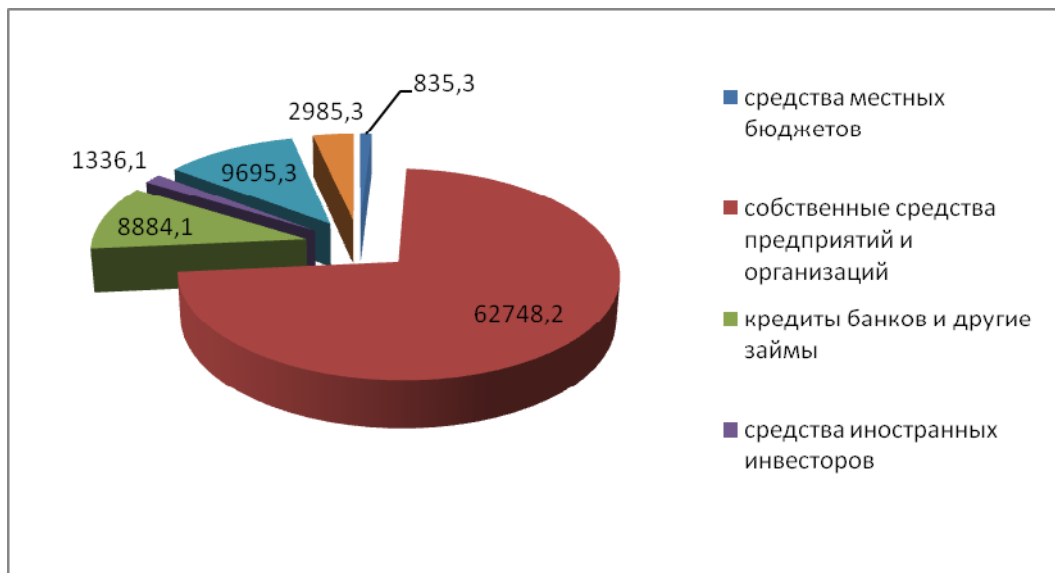


Рис. 2. Капитальные инвестиции по источникам финансирования за январь-июнь 2014 года (млн.грн.)

Построено по: [3]

В современных условиях социально-экономического развития Украины необходимы нестандартные подходы в разработку и воплощение в жизнь обновленной инвестиционной политики развития регионов. При разработке и проведении такой политики важным является использование зарубежного опыта, который эмпирически обосновывает возможность создания благоприятного инвестиционного климата и укрепление собственного инвестиционного потенциала.

Величину привлечения инвестиционных ресурсов необходимо проводить в зависимости, прежде всего, от региональных потребностей каждой составляющей демографической безопасности. Так, как «современные тенденции регионализации экономики и неравномерность развития территориальных общин обуславливают необходимость региональной дифференциации государственной политики и в Украине» [5].

Необходимость привлечения инвестиций в составляющие демографической безопасности обусловлено кризисным состоянием экономики, несовершенством социального обеспечения, низким уровнем рождаемости и высоким уровнем смертности населения на базе растущего числа хронических и тяжелых заболеваний. Рост так называемых социальных заболеваний, свидетельствуют о значительном количестве бедного населения, и кризисном положении системы здравоохранения и экологии. Не последнее место среди предпосылок привлечения инвестиций занимает неэффективная система образования. Населению важно обеспечение качественным питанием, удовлетворительными условиями проживания и возможностями улучшения своего быта, получения необходимого уровня образования и качества медицинского обслуживания при условии проживания на экологически безопасных территориях. Удовлетворение всех этих требований способствует более эффективному процессу формирования, развития и воспроизводства населения.

Нами проведен корреляционно-регрессивный анализ, с помощью которого определена зависимость численности населения от прямых иностранных инвестиций в регионах Украины. Уравнение регрессионной зависимости будет иметь следующий вид:

$$\bar{y}_x = 1,516 + 0,124x \quad (1)$$

Итак, если возрастет количество прямых иностранных инвестиций на 1 млрд. долл. США, то количество населения увеличится на 0,124 млн. лиц. Коэффициент корреляции:

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} * \bar{y}}{\sigma_x * \sigma_y} = 0,721 \quad (2)$$

Коэффициент корреляции высокий и прямо пропорционален. Результатом нашего исследования является утверждение, что население государства зависит от влияния

прямых иностранных инвестиций в регионах на 51,984% ($D=r^2 \cdot 100 = 0,721^2 \cdot 100\% = 51,984$), а 48,016% обусловлено влиянием других факторов.

Существенность исследуемой связи было оценено с помощью F -критерия Фишера: $F_{\text{факт}} = 4,30$.

Табличное значение F –критерия Фишера при уровне значимости 0,05 и числе степеней свободы $K_1 = 1$ та $K_2=22$ составляет 23,82. Поскольку, $F_{\text{факт}} < F_{\text{табл}}$, то $4,30 < 23,82$, следовательно, произведенные расчеты вероятны. Данная статистическая модель значима, а уравнение регрессии надежное. Поскольку график теоретических значений размещен с нижнего левого угла в верхний правый угол, то это свидетельствует о наличии прямо пропорциональной связи между численностью населения и прямыми иностранными инвестициями в регионы Украины (рис.3).

Наши исследования позволяют говорить о том, что население государства зависит от влияния прямых иностранных инвестиций в регионах. Поэтому, принимаем во внимание, то, что «страны, правительства которых осуществляли широкомасштабные социальные программы, прежде всего в области образования и здравоохранения, и не допустили монополизации благ экономического роста местными элитами и транснациональными компаниями, смогли достичь радикального сокращения масштабов бедности и повышения уровня жизни всего населения» [5] нам необходимо вовлечение инвестиций во все составляющие демографической безопасности.

Достичь желаемого эффекта можно при условии привлечения инвестиций в регионы Украины, учитывая составляющие демографической безопасности под призмой звеньев цепи цикличности в условиях пессимистического и оптимистического сценария.

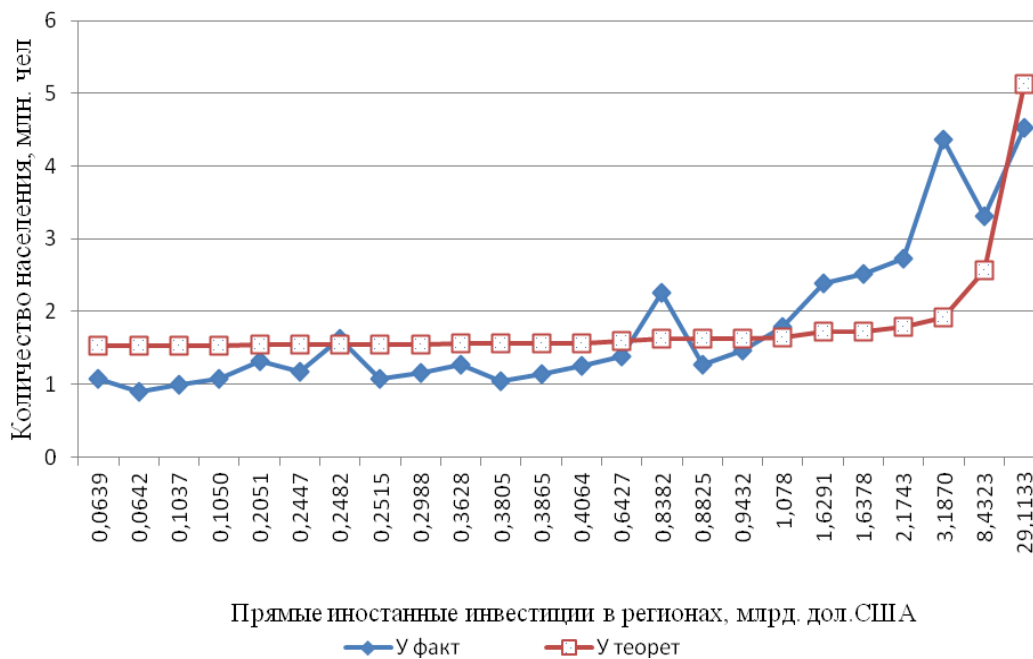


Рис. 3. Зависимость количества населения от прямых иностранных инвестиций в регионах, 2013 г.

Рассчитано автором

При пессимистическом сценарии происходит незначительный рост инвестиций в составляющие демографической безопасности, что со временем приведет к постепенному ухудшению показателей в каждом последующем звене цепи цикличности демографической безопасности. В таком случае данная ситуация приводит к росту угроз демографической безопасности.

При оптимистическом сценарии каждое звено цепи цикличности демографической безопасности должно характеризоваться возрастающим уровнем привлечения инвестиций в составляющие демографической безопасности, что приведет в последствие к состоянию демографической безопасности.

Литература:

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ibd/iki_reg/iki_reg_u/kireg_14u.htm
2. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
3. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0214_u.htm
4. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/ibd/kindj/infin_u/infin02_14u.htm
5. Статистический бюллетень «Поступления и освоения инвестиций в специальных (свободных) экономических зонах и на территориях приоритетного развития Украины по инвестиционным проектам в январе-сентябре 2013 года» Государственная служба статистики Украины. [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. 5. Человеческое развитие регионов Украины: анализ и прогноз (коллективная монография) /Под ред. Е.М. Либановой. - К.: Ин-т демографии и социальных исследований НАН Украины, 2007.- 367 с.

Шимкив Светлана Анатолієвна

аспірант,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И
ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА
ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ В
УКРАИНЕ**

В статье рассмотрены социально-экономические основы социального страхования от несчастных случаев на производстве. Определено степень важности защиты и минимизации социальных рисков для предотвращения наступления несчастных случаев на производстве. Отмечена необходимость в средствах профилактики наступления несчастных случаев на производстве, связанных с возникновением социальных рисков в процессе социально-трудовых отношений. Выделены особенности социального страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний в Украине.

The paper describes the socio-economic foundations of social insurance against accidents at work. The study highlights the importance of the degree of protection and minimizing the social risks to warn occurrence of accidents at work. We draw attention to the need for interventions to prevent the onset of industrial accidents associated with the occurrence of social risks in the process of social and labor relations. The results show peculiarities of social insurance against industrial accidents and occupational diseases in Ukraine.

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования в Украине несмотря на ряд экономических проблем остро встали и вопросы социальной защиты населения, в частности в сфере наступления различного рода несчастных случаев. Развитие рыночных отношений свидетельствует, что обязательной составляющей при решении вопроса обеспечения экономического развития Украины является устранение влияния факторов разрушения трудового потенциала и предупреждения социальных рисков.

В процессе производственной деятельности на работников влияет много вредных (опасных) производственных факторов: физических, химических, биологических и психофизиологических, которые могут непосредственно повлиять и на состояние их здоровья. Поэтому существует необходимость в исследовании направленности действий субъектов социально - трудовых отношений на достижение уменьшения социальных рисков. При формировании таких мероприятий все большую актуальность приобретает не только оценка риска возникновения тех или иных социальных опасностей, но и разработка мероприятий реализации их предупреждения и эффективности функционирования системы социальной защиты.

Анализ последних исследований и публикаций. Значимый взнос в формирование украинской национальной концепции организации социальной защиты граждан, в частности и страхования от несчастных случаев, сделали: В.Д. Базилевич [2], К.С. Базилевич, Н.М. Внукова, А.А. Гаманкова [5], О.А. Гришнова, Ю.П. Гришан, А.Н. Залетов, С.С. Осадец [5], Р.В. Пикус [7], Я.М. Шумелда, С.И. Юрий и другие отечественные ученые. Проблематику ключевых аспектов социального страхования исследовали также русские авторы: А.Н. Аверин, В.С. Балабанов, Н.А. Волгин [7], М.Л. Захаров, Р.Т. Юлдашев и др. Вместе с тем проблематика социально-экономической составляющей страхования от несчастных случаев и его влияние на

социально - трудовые отношения остается недостаточно разработанной и требует дальнейшего изучения.

Целью статьи является раскрытие социально-экономических предпосылок и особенностей социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Украине, а также роли социальных рисков наступления несчастных случаев в системе социальной защиты населения.

Изложение основного материала. Необходимым элементом государственной системы социальной защиты населения является обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Стабильное и эффективное его функционирование - необходимое условие для обеспечения конституционных гарантий социальной защиты, охраны жизни и здоровья граждан в процессе их трудовой деятельности.

Следует учитывать, что в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний страдают не только сами работники, но и члены их семей, предприятия и общество в целом. При этом скрытые потери, такие как потеря рабочего времени, затраты на переподготовку персонала а также снижение объема производства (продаж), могут быть во много раз выше прямых потерь. Такие скрытые потери компаний не покрываются страховкой. Поэтому создание действенной системы страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний чрезвычайно важно как для работников, так и для работодателей.

Обострение внимания к экономическим аспектам страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний связано также с растущей актуальностью вопроса сохранения трудовых ресурсов [1].

Страхование от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания является самостоятельным видом общеобязательного государственного социального страхования, с помощью которого осуществляется социальная защита, охрана жизни и здоровья граждан в процессе их трудовой деятельности. При организации данного вида страхования объектом страхования от несчастного случая выступает жизнь застрахованного, его здоровье и работоспособность.

Содержание страховой защиты при организации страхования от несчастных случаев заключается в выплате соответствующих денежных возмещений, обусловленных страховым случаем, а также снижением доходов застрахованного лица, обусловленным несчастным случаем [2, с.138].

Обязательному страхованию от несчастных случаев подлежат лица, работающие на условиях трудового договора (контракта), к таким категориям лиц относятся: учащиеся, студенты, клинические ординаторы, аспиранты, докторанты, привлеченные к любым работам во время, перед или после занятий, профессионального обучения, производственной практики (стажировки), выполнения работ на предприятии и лица, содержащиеся в исправительных, лечебных, воспитательных, трудовых учреждениях и привлекаются к трудовой деятельности [3].

Страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Украине осуществляет некоммерческая самоуправляемая организация - Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (далее - Фонд). Для обеспечения баланса интересов каждой из сторон социального партнерства, система управления Фондом осуществляется на паритетной основе: государством, представителями застрахованных лиц и работодателями - по 15 членов правления от каждой стороны.

Фонд осуществляет мероприятия, направленные на предотвращение несчастных случаев, устранение угрозы здоровью работников, вызванной условиями труда. Обеспечивает финансирование мероприятий, предусмотренных национальной, отраслевыми, региональными программами улучшения состояния безопасности условий труда и производственной среды, планами научных исследований по охране и медицине труда, обучение и повышение квалификации соответствующих специалистов по вопросам охраны труда, организации разработки и производства средств индивидуальной и коллективной защиты работников, разработка, издание, распространение нормативных актов, журналов, специальной литературы, а также других профилактических мероприятий в соответствии с задачами страхования от несчастных случаев [3].

Деятельность Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний направлена на:

- проведение профилактических мероприятий, направленных на устранение вредных и опасных производственных факторов, предотвращение несчастных случаев на производстве, профессиональных заболеваний и других случаев, представляющих угрозу здоровью застрахованных, вызванных условиями труда;

- создание условий для восстановления здоровья и трудоспособности пострадавших на производстве;

- возмещение материального ущерба застрахованным и членам их семей.

Основным источником, обеспечивающим деятельность работы Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и выполнения возложенных на него функций являются взносы работодателей, уплачиваемых в процентах к базе начисления единого социального взноса в соответствии с классом профессионального риска, который зависит от вида экономической деятельности. Всего в Украине, выделено 67 классов профессиональных рисков производства и определены ставки взноса - от 36,76% для первого класса до 49,7% для 67 класса профессионального риска производства [3]. В соответствии с классом профессионального риска определяется общий процент начислений на фонд оплаты труда, который должен оплатить работодатель (табл.1).

Таблица 1

Размер взносов работодателей в зависимости от класса профессионального риска

КР	%	КР	%	КР	%	КР	%	КР	%	КР	%
1	36,76	13	36,93	25	37,33	37	37,87	49	38,28	61	39,76
2	36,77	14	36,95	26	37,39	38	37,96	50	38,45	62	39,9
3	36,78	15	37	27	37,45	39	37,97	51	38,47	63	40,19
4	36,79	16	37,04	28	37,51	40	37,99	52	38,52	64	40,4
5	36,8	17	37,06	29	37,58	41	38	53	38,54	65	42,61
6	36,82	18	37,13	30	37,6	42	38,03	54	38,57	66	42,72
7	36,83	19	37,16	31	37,61	43	38,05	55	38,66	67	49,7
8	36,85	20	37,17	32	37,65	44	38,1	56	38,74		
9	36,86	21	37,18	33	37,66	45	38,11	57	39,01		
10	36,88	22	37,19	34	37,77	46	38,19	58	39,02		
11	36,9	23	37,26	35	37,78	47	38,24	59	39,1		
12	36,92	24	37,3	36	37,86	48	38,26	60	39,48		

*Источник: составлено автором на основе данных [3]

Так, общий размер взноса для плательщиков, имеющих первый класс профессионального риска производства, составляет 36,7%, последний (67-й) класс - 49,7%. Для бюджетных учреждений, организаций, учреждений этот размер составляет 36,3%.

Среди признаков, присущих страхованию от несчастных случаев и характеризующих его, можно выделить следующие:

- страховые отношения имеют вероятный (рисковый) характер;
- формируются страховые сообщества из числа страхователей и страховщиков;
- образуются средства страхового фонда за счет специальных взносов юридических и физических лиц, предназначенные для возмещения ущерба, который предполагается заранее;
- материальные последствия ущерба перераспределяются между всеми плательщиками;
- массовый вид страхования, что удешевляет его стоимость.

В целом, назначение системы страхования от несчастных случаев оценивается неоднозначно в современной литературе, а именно:

- оказание финансовой помощи застрахованным при наступлении страховых событий;
- возмещения расходов, связанных с потерей здоровья;
- поддержание уровня семейных доходов при наступлении страховых случаев;
- улучшения благосостояния людей;
- обеспечения здорового образа жизнедеятельности и т.д. [4].

Страховым случаем является несчастный случай на производстве или профессиональное заболевание, повлекших застрахованному профессионально обусловленную физическую или психическую травму, с наступлением которых возникает

право застрахованного лица на получения материального обеспечения и/или социальных услуг [5, с.89]. Страхование от производственного травматизма предусматривает следующие типы выплат: пособие пострадавшим, оказания помощи в лечении или захоронении пострадавших вследствие производственного травматизма, организация рабочих мест для инвалидов, профилактика производственного травматизма и т.п.

Профессиональное заболевание является страховым случаем также в случае его установления или выявления в период, когда пострадавший не находился в трудовых отношениях с предприятием, на котором он заболел.

Несчастный случай или профессиональное заболевание, которое произошло в результате нарушения нормативных актов об охране труда застрахованным, также является страховым случаем. В связи с этим, особого внимания требуют социальные риски наемных работников, которые приводят к возникновению несчастных случаев на производстве. Причинами их появления может быть непризнание или непонимание сущности прав наемного работника на его рабочую силу со стороны как работодателя, так и государства, отсутствие социальной ответственности последних перед работающим. Такие ситуации порождают ряд опасностей, содержащие потенциальные убытки или наносят ущерб для работников. Опасность, ведет за собой ущерб или непредвиденные убытки в свою очередь превращается в совокупность нежелательных событий, и является показателем появления риска. Также стоит заметить, что при принятии профилактических мер уровень риска значительно уменьшается.

В структуре элементов мотивационной среды особое место должно занимать система интересов, выражающих стремление человека к удовлетворению своих потребностей. Наиболее дискуссионным моментом является обоснование степени важности и приоритетности трех видов интересов: государственных, коллективных и личных. Таким образом, будут создаваться условия, при которых все без исключения руководители и работники окажутся в сильной мотивационной среде, что будет способствовать улучшению социального климата в стране [6].

Мы считаем, что деятельность по управлению социальными рисками и непосредственно рисками наступления несчастных случаев должна быть системной и связанной с результатами деятельности предприятия, его репутацией, она должна вызывать доверие к нему различных групп влияния. При этом, одним из элементов повышения защищенности в социально-трудовых отношениях может быть коллективное страхование от несчастных случаев на производстве. Заинтересованными в нем есть обе стороны - работники, ведь они могут чувствовать себя увереннее и работодатели, которые таким образом, обеспечивают страхование своей ответственности за персонал предприятия. Каждый работодатель должен понимать, что рабочий персонал - главный капитал любой компании, а страхование от несчастного случая позволяет повысить защищенность сотрудников и является одним из самых доступных способов социальной защиты работников.

Учитывая неудовлетворительные последствия существующей компенсационной политики защиты работающих, необходимо направить экономические ресурсы предприятий именно на недопущение случаев риска, прозрачность организации условий труда, производственных опасностей, социальную защищенность работников.

Путь становления и развития, который уже прошло социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний показал, что надежная и эффективная его работа, является необходимым условием социальной стабильности общества, а деятельность данного вида страхования требует постоянного совершенствования его проведения.

Выводы. Подводя итоги, следует выделить следующие особенности социального страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний:

- прежде всего - это законодательное установление ответственности собственника предприятия за вред, который был причиненный работнику предприятия, акцент на том, что плата страховых взносов осуществляется только владельцем предприятия (работодателем);

- организацию этого вида страхования осуществляет специальное некоммерческое финансовое учреждение Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины. Фонд социального страхования

от несчастных случаев на производстве также проводит и соответствующие необходимые возмещения;

- данный вид страхования является одним из отдельных видов системы социального страхования.

Существенной особенностью этого вида страхования является то, что страховые взносы полностью уплачивает работодатель. Направлено на обеспечение гарантий защиты сохранения уровня жизни и здоровья определенных категорий граждан, которые осуществляются в порядке и на условиях, определенных в соответствующем законе за счет средств страхователей или средств, выделяемых из соответствующих бюджетов страховым организациям, имеющим лицензию на право проведения данного вида страхования [7].

Поэтому, данный вид страхования является важной частью в формировании финансового рынка, позволяет стимулировать инвестиционный процесс в стране и повышать социальную защищенность граждан. Мы считаем, что деятельность по управлению социально-экономическими и профессиональными рисками должна быть системной, непосредственно связанной с результатами деятельности предприятия, его репутацией, доверием к нему различных групп влияния.

Продуманное и взвешенное управление трудовыми рисками уменьшает величину возможных потерь, а многогранность рисков, существующих в сфере труда, нуждаются в более совершенном механизме организации социальной защиты, как для работников, так и для работодателей.

Литература:

1. Нікіфоров П. Фінансові аспекти удосконалення соціального страхування від нещасних випадків на виробництві / П.Нікіфоров, А.Вольська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2008.- №106.- С. 9-11.
2. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» від 21 грудня 2000 року N 2272-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. - №46-47. – ст. 403 [із змінами та доповненнями]. - [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
4. Слюсаренко К.В. Страхування від нещасних випадків в Україні: дис. канд. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / К.В. Слюсаренко. - Київ, 2009. - 230с.
5. Страхування [підручник] / Т.М. Артюх, В.Л. Бабко, О.О. Гаманкова, С.В. Горська, М.В. Мних та ін.; керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. [Вид. 3 - є]. - К.: КНЕУ, 2006. - 599 с.
6. Волгин Н.А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (Анализ, проблемы, решения). Монография / Н.А. Волгин. — М.: Издательство «Экзамен», 2004. — 224 с.
7. Управління фінансовими ризиками: Опорний конспект лекцій / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2010. – 228 с.

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в городе-герое Минске с 2004 г.
Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также выданного

Министерством информации Республики Беларусь
свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации
№ 1206 от 8 февраля 2010 г.

Подписной индекс:

00155 — для физических лиц,
001552 — для юридических лиц.

Сайт журнала: <http://neweconomics.info>

Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:

e-mail: neweconomic@mail.ru

Юридический адрес издания:

220025, г. Минск, пер. Ермака, д. 6, оф. 2.

Подписано в печать 10.10.2014.

Формат 60×84/8.

Усл. печ. л. 42,34.

Тираж 500 экз. Заказ № 112 .

Отпечатано: ЧП Шевелев Е. О.

52005, пос. Юбилейный, ул. Фрунзе, 8/11.

Свидетельство о внесении в государственный реестр

Серия ВОО № 677317 от 11.01.2007 г.

© «Новая экономика»,
2014
Цена договорная

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)

совместно с Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada

при участии

Žilinská univerzita v Žiline (Словакия)

Аграрен университет (Пловдив, Болгария)

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie (Польша)

Кафедры международного учета и аудита

Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля (г. Днепропетровск)

Кафедры управления персоналом и социологии

Уральского государственного университета путей сообщения (г. Екатеринбург, Россия)

Кафедры экономики промышленности и организации производства

ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет» (г. Днепропетровск)

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет» (г. Махачкала, Россия)

Полтавской государственной аграрной академии (г. Полтава)

НП «Ассоциация Профессиональных Бухгалтеров Содружество» (НП АБС) (г. Москва, Россия)

Красноярского института экономики

Санкт-Петербургской академии управления и экономики (НОУ ВПО) (г. Красноярск, Россия)

Кафедры экономики промышленности

Национальной металлургической академии Украины (г. Днепропетровск)

НОУ ВПО Институт законовещения и управления ВПА (г. Тула, Россия)

ЧОУ ВПО «Ижевский институт управления» (г. Ижевск, Россия)

Института интегрированных форм обучения НМетАУ (г. Днепропетровск)

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет» (г. Волгоград, Россия)

Института экономики и менеджмента

ВУЗ «Открытый международный университет развития человека «Украина» (г. Киев)

Воскресенский институт туризма - филиал НОУ ВПО «Российская международная академия туризма» (Россия)

приглашают принять участие в Международной научно-практической конференции:

«ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»,

которая состоится в г. Монреаль, Канада

28 НОЯБРЯ 2014 года

Тематические направления конференции:

Секция 1. Экономика и управление национальным хозяйством.

Секция 2. Экономика и управление предприятием.

Секция 3. Развитие производительных сил и региональная экономика.

Секция 4. Деньги, финансы и кредит.

Секция 5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.

Секция 6. Налогообложение и бюджетная система.

Секция 7. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.

Секция 8. Математические методы в экономике.

Секция 9. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.

Секция 10. Экономика права.

Секция 11. Экономика туризма.

Секция 12. Менеджмент.

Секция 13. Маркетинг.

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	28 НОЯБРЯ 2014 г.
Последний срок представления материалов	27 октября 2014 г. (включительно)
Срок выхода из печати сборника	15 декабря 2014 г.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).

Рабочие языки конференции: английский, немецкий, французский, русский, украинский и другие.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте conf.at.ua

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Канады.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку и архив Канады (Library and Archives Canada) и Национальную библиотеку и архив Квебека (Bibliothèque et Archives nationales du Québec)

Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и передан на рецензирование для включения в **Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**

Е-mail: conf.at.ua@gmail.com
Сайт конференції: conf.at.ua

Уважаемые коллеги !

Научный журнал «Экономика и Финансы» с целью публикации результатов научно-исследовательских работ приглашает научных работников принять участие в написании коллективной научной монографии:

«Проблемы социально-экономического развития предпринимательства»

в рамках комплексной темы исследования:

«Проблемы социально-экономического развития предпринимательства»
(номер государственной регистрации **0114U006191**)

Авторам статей выдается справка об участии в разработке научной темы.

Монографии будет присвоен ISBN с выходными данными издательства Канады.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку и архив Канады (Library and Archives Canada) и Национальную библиотеку и архив Квебека (Bibliothèque et Archives nationales du Québec).

Контрольные даты

- формирование авторского коллектива — до **24.11.2014 г.**
- предоставление авторами материалов для рассмотрения оргкомитетом — до **10.12.2014 г.**
- рассылка монографии авторам — до **19.01.2015 г.**

К публикации принимаются работы, содержащие результаты исследований по предложенной тематике.

Рабочие языки: английский, немецкий, французский, русский, украинский и другие.

ISBN, РИНЦ (Российский индекс научного цитирования НЭБ).

В монографии планируются следующие разделы:

1. Региональная экономика и развитие административно-территориальных образований, отраслей и производств.
2. Геополитика, глобализация экономических отношений и межрегиональные связи.
3. Особенности развития предпринимательства.
4. Проблемы развития социальной сферы региона.
5. Проблемы модернизации производственной инфраструктуры.

Координатор – секретарь оргкомитета
кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна
тел. +38 (068) 851-75-52

Е-mail: ecofin.at.ua@gmail.com

Сайт: ecofin.at.ua