

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
Економічний факультет
Кафедра фінансів

**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ
ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ:
ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ**

Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 22–23 березня 2012 р.)

Частина 1

Дніпропетровськ
Видавець Біла К.О.
2012

УДК 336
ББК 65.01
Ф 59

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова організаційного комітету:

Смирнов С.О. – декан економічного факультету ДНУ, д-р фіз.-мат. наук, проф., заслужений діяч науки і техніки України.

Члени оргкомітету:

Буряковський В.В. – завідувач кафедри фінансів, к-т екон. наук, проф.;

Павлов Р. А. – доцент кафедри фінансів, к-т екон. наук, доцент.

Відповідальний секретар:

Грабчук О.М. – доцент кафедри фінансів, к-т екон. наук, доцент.

Ф 59 Фінансовий механізм вирішення глобальних проблем : попередження економічних криз : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., 22–23 берез. 2012 р. – Ч. 1. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012. – 116 с.

ISBN 978-617-645-050-4

У збірнику надруковано матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансовий механізм вирішення глобальних проблем : попередження економічних криз», яка відбулася 22–23 березня 2012 року в Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

К.э.н. Абсалямова С.Г.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Институт экономики и финансов, Российская Федерация*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ И ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Выход из нынешнего глобального кризиса, по мнению многих ученых-экономистов, предполагает становление нового технологического уклада, который будет определять глобальное развитие в ближайшие два-три десятилетия. В настоящее разворачивается процесс замещения им предыдущего уклада, достигшего пределов своего роста. Замещение технологических укладов требует, как правило, соответствующих изменений в социальных и институциональных системах, способствующих массовому внедрению технологий нового уклада, соответствующих ему типа потребления и образа жизни. В период этот период ведущую роль играют новаторы, первыми осваивающие его базовые нововведения. В связи с чем, резко возрастают требования к качеству человеческого капитала страны, его возможности реализовывать накопленный потенциал в условиях высочайшей международной конкуренции.

Для успешного преодоления глобального кризиса сегодня недостаточно мер по спасению банковской системы или реанимации финансовых рынков. Они должны быть дополнены программами стимулирования развития человеческого капитала страны, повышения эффективности его воспроизводства, что будет способствовать созданию новой длинной волны экономического роста.

Войти в новую волну экономического роста в процессе ее зарождения, можно только опираясь на высокое качество человеческого капитала, что позволяет получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе и финансировать за счет нее подъем всей экономики.

В зависимости от фаз жизненного цикла доминирующего технологического уклада меняются движущие силы экономического роста. Изучение основных подходов к исследованию цикличности развития экономики позволило выделить следующие тенденции развития человеческого капитала на различных стадиях экономического цикла:

- именно инновации и другие достижения НТП – результаты эффективного использования человеческого капитала в практике хозяйствования – являются важнейшим фактором перехода к новой “волне” экономического развития;
- в периоды понижительных волн развития экономики в наибольшей степени страдает социальная сфера государства, являющаяся основой формирования человеческого капитала;
- экономия в период подъема на инвестициях в человеческий капитал

приводит к «разоряющему» типу экономического роста и создает предпосылки нового экономического кризиса.

Между тем, в период кризиса никакие инвестиции не гарантируют успеха, кроме инвестиций в человека. Это можно аргументировать следующим образом:

- в условиях кризиса крайне сложно оценить эффективность инвестиций в различные производственные и финансовые активы, поскольку в условиях высокой неопределенности активный спрос со стороны инвесторов приводит к взрыванию финансовых пузырей, ухудшению инвестиционного климата, замедлению распространения базовых нововведений;

- человеческий капитал создает основы инновационной экономики и способен предложить новые формы организации производства и управления, которые позволяют хозяйствующим субъектам выжить в условиях кризиса. Наконец, именно человек может предложить оригинальные решения по преодолению собственно кризиса и минимизации его негативных социально-экономических последствий. Соответственно, недостаток инвестиций в человеческий капитал в условиях кризиса способствует продолжению и углублению последнего;

- если в условиях кризиса не инвестировать должным образом в развитие социальной сферы, снижать доходы населения, то существенным образом может возрасти уровень социальной напряженности. Возникает риск не только углубления собственно кризисных явлений, но и усиливается вероятность дестабилизации политической системы общества.

Снижение темпов роста экономики не должно приводить к сворачиванию социальных программ. Единственно значимым фактором преодоления масштабных кризисных явлений может выступать только увеличение инвестиций в человеческий капитал, на основе которого формируется система инновационных решений и передовых идей, амплитуда государственных расходов на человеческий капитал должна быть существенно меньше амплитуды колебаний экономики в целом. Действительно, в период затяжного кризиса реальные государственные расходы на воспроизводство человеческого капитала сокращаются – важно при этом, чтобы темп их сокращения был минимальным, а инвестиции в человека не должны терять своего приоритета. Достичь этого можно либо за счет накопленных государством резервов в период повышательной стадии экономического цикла, либо за счет секвестирования в период кризиса расходов, напрямую не связанных с воспроизводством человеческого капитала.

Таким образом, взаимозависимость фазы экономического цикла и эффективности воспроизводства человеческого капитала заключается в следующем: с одной стороны, в условиях понижательной волны экономического цикла резко снижаются инвестиции в человеческий капитал, что значительно ухудшает качество его воспроизводства, с другой стороны, войти в новую волну экономического роста в процессе ее зарождения можно только опираясь на высокое качество человеческого капитала, что предполагает увеличение общего объема инвестиций в человека. Разрешение данного противоречия позволит стране успешно модернизировать экономику и перейти на новый тип экономического роста.

Д.э.н. Кундакчян Р.М.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Институт экономики и финансов, Российская Федерация*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Позитивные тенденции в развитии российской экономики, проявившиеся в интенсивном экономическом подъеме до начала современных кризисных явлений, обусловили заметное повышение благосостояния российских граждан. Но, к сожалению, данный процесс коснулся далеко не всех категорий населения и сопровождался крайней неравномерностью по отраслям и формам собственности. До сих пор такие существующие в настоящее время явления, как значительная дифференциация в уровне жизни различных категорий населения, неадекватная оплата труда работников бюджетной сферы – образования, здравоохранения, науки, несмотря на позитивные итоги ряда национальных проектов, незначительная часть малых и средних предприятий по сравнению с развитыми странами мира не только не позволяют констатировать о том, что преобразования в России, начатые в конце прошлого столетия и продолжающиеся в настоящий момент, устранили проблемы экономики советского периода, но и поспособствовали возникновению новых противоречий и проблем, связанных с современными кризисными процессами, происходящими в российской и мировой экономике.

Одним из важных факторов выхода из сложившейся ситуации в современных условиях является формирование российского среднего класса, выполняющего функции стабилизатора общества и источника воспроизводства квалифицированных трудовых ресурсов. Именно средний класс определяет качество человеческого потенциала страны и характерные черты общенациональной идентичности, обеспечивает преемственность поколений и жизненных ценностей.

Средний класс выступает в качестве важного фактора устойчивого развития социально-экономической системы. Проведенный автором анализ различных трактовок понятия «средний класс» (социально-экономической, социологической, философской) позволил выработать собственное определение данного феномена, которое, в синергетическом направлении, характеризует социально-экономические характеристики среднего класса, его психологические особенности, ценности, мотивации и интересы как единое целое. Данная трактовка определяет средний класс как основной носитель информации, человеческого капитала в обществе и рассматривает преимущественно «новый средний класс» как движущую силу инновационного, постиндустриального развития общества. В основе поведения такого среднего класса лежит так называемая «новая рациональность», то есть стремление к самореализации и саморазвитию через инновационный процесс, а не только к получению чисто денежных средств и достижению материального благополучия. Особенностью среднего класса является обладание интеллектуальным капиталом и соблюдение принятых в обществе нравственных принципов.

Более того, синергетический подход является «ценностным», так как он сос-

тоит в выявлении стержня, объединяющего «срединную массу населения» в единое целое. Речь идет о поиске системы основных ценностей, мотиваций, интересов, социальных связей среднего класса так называемого социального капитала, способствующего выделению данной общности из других социальных групп. Положение о способности среднего класса формировать и увеличивать социальный капитал нации является одним из важнейших аспектов формирования качественных характеристик среднего класса. Наличие развитого количественно и качественно среднего класса является необходимой предпосылкой формирования в стране социального капитала, способствующего снижению негативных воздействий кризисных явлений и повышающего эффективность национальной экономики.

Специфика российского среднего класса состоит в том, что общеизвестные критерии отнесения к нему и реальное содержание в нашей стране не совпадают. Лица с высшим образованием далеко не всегда имеют достойные доходы и, наоборот, отнюдь не все люди, обеспечившие себе приемлемый доход, обладают соответствующими социально-профессиональными характеристиками – образованием, стабильным положением на рынке труда и прочее. Более того, далеко не все, кто обладает обоими признаками принадлежности к среднему классу (высокими доходами и профессиональным статусом), испытывают чувство стабильности своего социально-экономического положения. Один только данный факт свидетельствует о том, что средний класс – это не однородная социальная страта, а совокупность разнородных, не похожих друг на друга групп. По мнению ряда известных ученых-исследователей в данной области [1–5], в отношении российского среднего класса более уместно использовать множественный термин – «средние классы», поскольку их существует несколько. Как минимум, их имеется три в соответствии с тем или иным критерием: относительно высокий уровень доходов, высокий социально-профессиональный статус и высокие субъективные оценки.

Принятие эффективных мер для качественного и количественного роста среднего класса с позиции автора не должно ограничиться только выделением среднего класса и описанием его границ. Гораздо более принципиальным становится вопрос его социального окружения, поскольку именно это социальное окружение обладает потенциалом вхождения в средний класс. Проблема, которая стоит перед российским обществом в настоящее время, – это не укрепить ныне действующий 20%-й средний класс, который и так состоялся, сформировался и сохранился скорее не благодаря, а вопреки всем экономическим и социальным катаклизмам, которые ему пришлось пережить в 90-е годы прошлого века. Поиск путей решения проблемы вхождения других социальных групп в средний класс или, по крайней мере, сближения с ним заключается в необходимости создания институциональных условий, связанных с уровнем и качеством жизни этих групп.

Немаловажным аспектом процесса становления среднего класса явилось исследование его интересов, выступающих в качестве системообразующей категории, которая является основой для формирования системы экономических отношений, и оказывающих воздействие на жизнедеятельность каждого субъекта. На основе существующей классификации интересов среднего класса автором выделена новая совокупность интересов по критерию качества жизни, а именно доступности и качества предоставляемых различных услуг, интересы в удовлетво-

рении потребностей среднего класса в различных материальных и нематериальных благах на более высоком уровне, а также в наличии эффективной институциональной среды. Состояние социально-экономической среды, в которой он существует, работает, потребляет, определяется такими показателями, как доступность и качество основных социальных услуг – здравоохранения и образования, наличие развитой системы социального обеспечения и страхования, правовой защищенности работников, осуществление государственной политики, ориентированной на общество полной занятости, высокий уровень институциональной среды, развитость социальной инфраструктуры.

В отношении последнего критерия особо необходимо отметить, что качество жизни среднего класса непосредственно связано с возможностями получения социальных услуг, среди которых центральное место занимают образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение. Так, по данным социологических опросов, проведенных «Левада-Центром», 39% российских граждан в качестве приоритетных выделяют проблемы системы высшего образования, качества и доступности обучения; 42% – проблему пенсионного обеспечения и положения пенсионеров. Гораздо острее стоит для опрошенных проблема качества медицинских услуг и их доступности – этим обеспокоены 52% российских граждан [6].

Теоретико-методологическое исследование проблемы формирования среднего класса в России показало, что экономический рост не всегда приводит к росту среднего класса. В докризисный период экономический рост в первую очередь коснулся доходов высокодоходных групп населения, которые были заняты в самых перспективных секторах экономики, где он проявился в виде роста доходов, заработной платы как естественная реакция на экономический подъем в этих отраслях. Безусловно, преодоление дефицита государственного бюджета и усиление финансирования социальных программ из федерального бюджета позволило реализовать целый ряд направлений, связанных с повышением доходов и низкообеспеченных слоев населения. По этой причине зона бедности в России, измеренная официальной статистикой, сокращалась, и поэтому доходы низших слоев населения медленно, но все-таки росли.

Относительно же средней группы, которая составляет самую главную проблемную зону («класс ниже среднего»), эти векторы работали разнонаправленно. Определенная часть группы «ниже среднего» имела шансы приблизиться к среднему классу, но не вошла в него, так как индексация заработной платы в бюджетных отраслях и другие способы повышения доходов населения, бесспорно, позволили поднять доходы, но не настолько, чтобы войти в средний класс. Это свидетельствует о росте доходов среднего класса, но не о расширении его границ.

Как показал проведенный авторский анализ динамики доходов по различным доходным группам населения, верхняя 20%-я квинтильная группа, которая в данном случае совпадает с границами среднего класса, резко отрывается от остальных, причем этот отрыв особенно был заметен именно на стадии экономического роста. Следовательно, сам средний класс становится богаче, но нельзя констатировать, что его границы расширяются и к нему присоединяются новые группы. В конечном итоге оказывается, что социальная пирамида постепенно «проваливается», и она меньше всего выигрывает от экономического роста.

Одной из причин данного процесса является то, что в российском обществе пока не создана система экономических, социальных, политических, финансовых, гражданских институтов, на которые могла бы опереться группа населения, относящаяся к классу «ниже среднего». В этой связи автором сделан вывод, что проблема формирования российского среднего класса связана с согласованным и консистентным развитием целой системы институтов в разных областях: рынка труда, в рамках которого средний класс должен иметь возможности перманентного профессионального, качественного образования с целью дальнейшего повышения квалификации; потребительского рынка в сфере социальных услуг, развитие которых особенно важно в отношении среднего класса; рынка жилья, позволяющего среднему классу приобретать необходимое в количественном и качественном отношении жилье; пенсионного обеспечения представителей среднего класса, которые, в свою очередь, будут способствовать качественной трансформации институциональной среды в области образования, здравоохранения.

Список использованных источников:

1. Авраамова Е.М. Формирование среднего класса в России: определение, методология, количественные оценки / Е.М. Авраамова // *Общественные науки и современность*. – 2002. – № 1. – С. 17–24.
2. Гонтмахер Е.Ш. Социальные проблемы России и альтернативные пути их решения / Е.Ш. Гонтмахер, Т.М.Малева // *Вопросы экономики*. – 2008. – № 2. – С. 61–72.
3. Малева Т.М. Социальная структура: итоги экономического роста, риска финансового кризиса, шансы модернизации. Выступл. на конф. «Мир после 2008г.», Москва, 22 мая 2009 г. [Электронный ресурс] / Т.М. Малева. – Режим доступа: http://www.socpol.ru/news/docs/Maleva_VEB_22-05-2009.pdf
4. Радаев В.В. Средний класс как нормативная модель / В.В. Радаев // *Уровень жизни населения регионов России*. – 2008. – № 11–12. – С. 107–110.
5. Шкаратан О.И. Новый средний класс и информационные работники на российском рынке труда / О.И. Шкаратан, С.А. Иняевский, Т.С. Любимова // *Обществ. науки и современность*. – 2008. – № 1. – С. 5–27.
6. Опросы «Левада-Центра» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.polit.ru/research/2008/08/26/middleclass_print.html

Мухаметгалиева Ч.Ф.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Институт экономики и финансов, Российская Федерация*

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА НОВЫЙ ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В настоящее время во всем мире активно формируется новый тип экономического роста. Движущей силой его являются целенаправленно создаваемые государством и национально ориентированным бизнесом системы воспроизводства и использования знаний, воплощения их в инновации – наиболее значимые ре-

сурсы современного хозяйственного развития, а также механизмы их расширенного воспроизводства и капитализации. Инновационный потенциал и его достижения во многом определяют перспективную конкурентоспособность национальной экономики, формируют ее статус в мире.

Сегодня интеллектуальные ресурсы, информация и знания являются основной ценностью и решающим фактором в конкурентной борьбе. Традиционные факторы производства в современной экономике действуют только при условии эффективного использования знаний.

Данное обстоятельство отражает новые тенденции, которые происходят в последние годы в мировом хозяйстве в целом, что свидетельствует о начале формирования в пределах пятого технологического уклада элементов шестого, который проявляется в возрастании роли знаний и информации в современном мире.

Одной из наиболее актуальных проблем сегодня является проблема трансформации интеллектуального капитала российского общества в инновации, лежащие в основе формирования экономики знаний. Ценность субъекта интеллектуального капитала всегда должна рассматриваться в соотношении с реально ожидаемыми результатами интеллектуальной деятельности и на этом основании иметь соответствующую стоимость.

Для перехода российской экономики к экономике знаний, доминантой которой выступают интеллектуальные ресурсы, необходимо сформировать институциональную среду, обеспечивающую развитие и воспроизводство интеллектуального капитала.

Её основой должна стать национальная инновационная система. Можно выделить следующие национальные особенности формирования российской НИС.

В первую очередь они связаны с тем, что строить национальную инновационную систему России придется не на пустом с точки зрения инноваций месте. У России есть опыт организации промышленности, науки и образования. В течение всего XX века ей удавалось вести собственные исследования и разработки и стать одним из мировых лидеров в технологической сфере. За последнее десятилетие созданы важные для функционирования НИС институты. Необходимо обеспечить сочетаемость этих институтов с доставшимся в наследство научно-техническим потенциалом.

Во-вторых, значительные запасы природных ресурсов, с одной стороны, порождают в России «сырьевое проклятье», с другой – обеспечивают весьма емкий и платежеспособный рынок для новых технологий. В связи с чем, существенная доля российского научно – промышленного комплекса может работать на обеспечение высокотехнологичной продукции отрасли, связанные с добычей природного сырья.

В-третьих, в России достаточно слабо развита инфраструктура – транспортная, телекоммуникационная, энергетическая, и проект ее создания может стать для нашей страны мощнейшим локомотивом развития инноваций.

В-четвертых, огромная территория России с весьма неоднородными в социально-экономическом плане территориями предопределяет неравномерность развития инновационных процессов, локализацию их в наиболее подготовленных

регионах. Формирование сети центров инновационной активности, расположенных по всей стране, может стать важным фактором связанности ее регионов.

Ядром национальной инновационной системы должны стать государственные вузы. В то же время вузы должны заниматься фундаментальными исследованиями, формируя качественно новые знания, необходимые для интенсивного развития науки и экономики.

Следующую группу элементов, стратегически значимых для развития национальной инновационной системы, составляют научно-исследовательские институты, конструкторские бюро и проектные центры.

Также к группе элементов национальной инновационной системы можно отнести технопарки, технополисы и бизнес-инкубаторы и т.д.

Существуют элементы, не принадлежащие ядру инновационной системы, но в то же время являющиеся значимыми. В качестве таких вспомогательных элементов, на наш взгляд, можно выделить финансовые институты, институт интеллектуальной собственности, политико-правовые институты.

Системообразующим элементом инновационной системы являются люди, наделенные интеллектуальным капиталом. Периферийные институты образуют институциональное поле, обеспечивающее трансформацию интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал.

Развитие интеграционных процессов требует изменения бюджетных приоритетов, улучшения параметров роста бюджетной поддержки научно-образовательного комплекса, реализации гибких схем его финансирования, проведения последовательной и жесткой политики по его реформированию.

Создание НИС повысит сбалансированность развития таких составляющих ядра инновационного процесса как науки, образования и бизнеса будет способствовать эффективному использованию интеллектуального капитала, что повысит конкурентные преимущества России и ускорит ее переход к новому качеству экономического роста.

К.э.н. Пшеничников В.В., к.э.н. Бичева Е.Е.

*ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I», Российская Федерация*

ФИНАНСОВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: СУЩНОСТЬ, ЭЛЕМЕНТЫ И ВЗАИМОСВЯЗИ

За последние сто лет развития человеческой цивилизации страницы мировой истории пополнились опытом противостояния капиталистического и социалистического способов производства, ведения мировых войн, преодоления экономических кризисов. Последние стали возникать с завидной частотой, что даже породило теорию волн (циклов) экономического развития. Современные взгляды на причины возникновения и последствия экономических кризисов разнятся ровно настолько, насколько ощутимы потери и изменения в социально-экономическом положении

различных слоев общества. Если одни теряют на кризисе лишь в стоимости своих вложений в те или иные виды активов, то другие теряют возможность простого воспроизводства собственной рабочей силы. В силу этого соотношение объективных и субъективных причин возникновения кризисных явлений в экономике также имеет высокую волатильность во мнениях среди представителей различных слоев населения.

Начало XXI века ознаменовалось разразившимся мировым финансовым кризисом, который первоначально был порожден кризисом банковской системы США, а ныне перерос в долговой кризис периферийных стран еврозоны. В свете происходящих событий в мировой экономике все чаще озвучивается мнение, согласно которому мы вступили в фазу всеобщего кризиса капиталистической системы хозяйствования. Наступившая фаза кризиса может завершиться либо переходом системы в качественно новое состояние (такое состояние трактуется как кризис роста), либо ее гибелью и сменой самой системы на новую (такое состояние трактуется как кризис распада). Реализация любого из этих двух сценариев будет сопровождаться нарушением сложившихся связей и возникновением веера возможных альтернатив будущего развития. Поэтому очень важно, оценив структуру и глубину кризиса, его место в циклической динамике, выбрать наиболее надежные, сопряженные с наименьшими потерями пути преодоления кризиса.

Из всех работ, посвященных теории кризисов, нам бы хотелось особо выделить одну, в которой впервые и наиболее полно (и, пожалуй, непревзойденно до сих пор, как отмечает Ю.В. Яковец [4]) сформулированы основы теории кризисов, как часть общей теории систем, – «Тектологию» А.А. Богданова. Остановимся вкратце на отдельных ключевых положениях теории кризисов А.А. Богданова, которые можно положить в основу исследования финансовых кризисов, как частного случая кризисных явлений.

Раскрывая содержание общего понятия о кризисе (греческое слово «кризис» означает «решение»), А.А. Богданов пишет, что под кризисом обычно «подразумевается завершение или перелом в ходе некоторого процесса, имеющего характер борьбы: до «кризиса» борьба идет, положение является неопределенным, колеблющимся; момент кризиса есть конец неопределенности и колебания – победа одной стороны или примирение обеих: начинается нечто новое, организационно иное, чем прежде», или в более широком плане – резкий переход, нарушение непрерывности. А.А. Богданов дает общее определение кризиса как смены организационных форм комплекса (под комплексом он понимает то, что теперь называется системой), переход его в новое состояние или уход со сцены. Кризисы всеобщие, присущи динамике любых систем в природе и обществе. А.А. Богданов признавал всеобщность циклических или колебательных процессов: «Мы уже не раз отмечали колоссальную распространенность по всей линии бытия процессов «циклических» или «колебательных» ... нам часто приходится открывать момент цикличности, повторения или, точнее, сходства разделенных промежутками фаз какого-либо процесса, где раньше его не замечалось» [4].

А.А. Богданов выделял два типа кризисов в динамике систем: «"кризисы С" – конъюгационные, соединительные: образование новых связей; "кризисы Д" –

разделительные: разрыв связей, создание новых границ там, где их прежде не было». Однако границы между ними условны: «Каждый кризис в действительности представляет цепь элементарных кризисов того и другого типа... Исходный пункт всегда С, конечная фаза всегда Д. Схема одна – СД, подразумевая, конечно, под каждым из двух знаков не единичный элементарный кризис, а целые переплетающиеся их ряды» [4].

По мнению А.А. Богданова, кризис есть нарушение равновесия и переход к новому равновесию, такой подход помогает диагностировать кризис и предвидеть его исход: «Кризис есть нарушение равновесия и в то же время процесс перехода к некоторому новому равновесию. Это последнее может рассматриваться как предел происходящих при кризисе изменений или как предел его тенденций. Если нам известны тенденции кризиса и те условия, в которых они развертываются, то является возможность заранее предвидеть конечный результат кризиса – то определенное равновесие, к которому он тяготеет». Отсюда историк может, «наблюдая происходящую революцию, принимая в расчет действующие в ней силы и всю ее среду, заранее указать, какая форма организации общества должна из нее выйти» [4].

Такая позиция исключительно важна как признание принципиальной возможности предвидеть результаты критических фаз и революционных переворотов в цикличной динамике общества, несмотря на всю хаотичность тектологических картин социальных революций, когда, как отмечает А.А. Богданов «наблюдаются стихийные перемещения элементов и тканей социального целого и их «беспорядочное» смещение, распадаются и разрушаются менее жизнеспособные группы и классы, усиливаются и относительно возрастают более жизнеспособные; в конце концов из всего этого складывается новая система социального равновесия» [4]. При этом предвидение конечных результатов может быть достигнуто в значительной мере независимо от гораздо более трудного предвидения промежуточных этапов и колебаний. Иными словами, общую тенденцию движения в итоге кризиса и восстановления нарушенного равновесия можно предвидеть более уверенно и надежно, чем текущие хаотические колебания в ходе этого процесса.

Остановимся теперь более детально на финансовых составляющих экономического кризиса. Под финансовым кризисом принято понимать кризис на одном или нескольких сегментах финансового рынка. Мировой финансовый кризис охватывает соответственно финансовые рынки большинства стран мира, начавшись в какой-либо одной стране и экспортируемый в другие страны. Как правило, финансовый кризис порождается кризисами в отдельных секторах финансового рынка страны – кризисом внешней задолженности, валютным кризисом, банковским кризисом.

Кризис внешней задолженности (или долговой) – это ситуация, при которой страна не в состоянии обслуживать государственный и/или корпоративный внешний долг.

Валютный кризис – это ситуация на валютном рынке, когда спекулятивная атака на обменный курс приводит к девальвации (или резкому обесценению) валюты либо заставляет денежные власти для защиты национальной валюты

в значительном объеме расходовать международные резервы или резко поднимать процентные ставки. В эмпирических исследованиях используется концепция так называемого «спекулятивного давления», созданная еще в 1970-ых гг. Согласно этой концепции валютный кризис, равно как и спекулятивная атака, определяется как период, когда спекулятивное давление на валютном рынке достигает критических значений. Спекулятивное давление на валютном рынке можно измерить с помощью средневзвешенного индекса, включающего переменные номинального валютного курса, потерю иностранных резервов и изменение процентных ставок. Индекс был впервые предложен в 1996 г. группой экономистов, состоящей из Б. Айхенгрин, Э. Роуза и Ч. Выплоша. Главное преимущество взвешенного индекса состоит в том, что он тонко определяет ситуацию на рынке. Связанная с валютным кризисом спекулятивная атака может закончиться как успехом, так и провалом. В случае успеха спекулянтов ситуация уже носит название «валютного краха», т.е. происходит значительное номинальное обесценение или девальвация внутренней валюты. Дж. Франкель и Э. Роуз предлагают использовать при определении валютного краха порог обесценения в 25% в год [1].

Опираясь на эти операционные критерии, эксперты МВФ подсчитали, что с 1975 по 1997 гг. в мире наблюдалось 158 эпизодов значительного спекулятивного давления на валютном рынке, 55 из которых закончились валютным крахом. Другие исследователи с учетом различий в выборке получили приблизительно схожие результаты. Например, Г. Камински и К. Рейнхард обнаружили, что в 1970–1995 гг. двадцать стран пережили 71 кризис, а уже упомянутые Б. Айхенгрин, Э. Роуз и Ч. Выплош в двадцати промышленно развитых странах насчитали 77 кризисов [1].

Банковский кризис можно описать, опираясь, как минимум, на три определения, предлагаемые МВФ, Институтом международной экономики и Всемирным банком (табл. 1).

Таблица 1. Основные определения банковского кризиса

Организация	Предлагаемое определение банковского кризиса
МВФ	Банковский кризис представляет собой ситуацию, в которой фактическая или потенциальная банковская паника либо рыночный «провал» побуждают банки приостановить внутреннюю обратимость своих обязательств или Правительство к вмешательству для предотвращения дестабилизации в банковской системе
Институт международной экономики (Вашингтон)	Банковский кризис характеризуется резким и быстрым ультрациклическим ухудшением всех или почти всех групп финансовых индикаторов: краткосрочных процентных ставок, цен на активы (акции, облигации, недвижимость), платежеспособности корпоративных заемщиков и банкротства финансовых учреждений
Всемирный банк	Банковский кризис возникает в ситуации, в которой большая группа финансовых учреждений имеет обязательства, превышающие рыночную стоимость активов, что ведет к сдвигам в инвестиционных портфелях или бегству вкладчиков, а в дальнейшем к краху финансовых учреждений и/или вмешательству Правительства

Согласно исследованию Демиргюч-Кунта и Детрагич, ситуация в банковской системе может быть оценена как кризисная, если выполняется хотя бы одно из перечисленных ниже условий:

- 1) доля неработающих активов в общем объеме активов превышает 10%;
- 2) затраты на восстановление банковской системы превышают 2% ВВП;
- 3) проблемы банковского сектора приводят к национализации значительной (свыше 10%) части банковского сектора;
- 4) происходит массовое изъятие депозитов или налагаются ограничения по их выплатам, объявляются «банковские каникулы».

Совместное рассмотрение банковских и валютных кризисов обусловлено двумя причинами: 1) для исследования применяются схожие методы, а применение одних и тех же систем анализа позволяет выявить как угрозу возникновения системного банковского кризиса, так и риск существенной девальвации национальной валюты; 2) как будет показано далее, банковские и валютные кризисы тесно связаны между собой – девальвация национальной валюты значительно повышает риск возникновения банковского кризиса, и наоборот.

За последние тридцать лет в мире произошло множество банковских кризисов. Согласно статистике Всемирного банка с конца 1970-х гг. по 2003 г. Системный кризис, затронувший все или почти все национальные банки, возникал 117 раз, а локальный кризис, от которого пострадала небольшая группа банков, – 51 раз [1].

Во многих случаях банковский, долговой и валютный кризисы переплетаются между собой, как это произошло во время азиатского кризиса 1997–1998 гг. и мексиканского кризиса 1994–1995 гг. Кризис механизма обменных курсов в Европе в 1992–1993 гг. обычно считают валютным, несмотря на то, что в скандинавских странах он привел к национализации банковской системы.

Кроме того, один тип кризиса может запускать другой тип кризиса. Банковский кризис нередко предшествует валютному, особенно в развивающихся странах, что случилось, например, в Турции и Венесуэле в середине 1990-х гг. Проблемы банковского сектора также могут инициировать долговой кризис, как в Аргентине и Чили 1981–1982 гг. И наоборот, кризис внешней задолженности способен подорвать устойчивость банков, что наблюдалось в 1982 г. в Колумбии, Мексике, Перу и Уругвае. Тем не менее, предшествование одного кризиса другому может и не означать причинно-следственную связь между ними. Например, когда финансовый сектор подвержен недостаточному надзору и регулированию, слабость банковской системы часто обнаруживается только после обострения общих проблем – бегство от национальной валюты вынуждает пристальнее изучать состояние внутренних институтов. Такая ситуация была весьма характерна для азиатского кризиса 1997–1998 гг. По этой причине, хотя анализ банковского и долгового кризисов обычно не входит составной частью в анализ валютного кризиса, они считаются косвенно связанными между собой.

Подводя итоги, следует отметить, что не было и не может быть двух совершенно одинаковых кризисов. Каждый кризис специфичен – в зависимости от сферы действия, длительности и глубины циклов, взаимодействия множества эндогенных и экзогенных факторов, определяющих траекторию волнообразного дви-

жения. Создание эффективной системы ранней идентификации угрозы возникновения валютных и банковских кризисов, безусловно, имеет существенную коммерческую ценность. Это связано с тем, что идентификация предкризисной ситуации должна позволить банку своевременно осуществлять перестройку своих активов и обязательств таким образом, чтобы минимизировать финансовые потери.

Список использованных источников:

1. Моисеев С.Р. Денежно-кредитный энциклопедический словарь / С.Р. Моисеев. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 384 с.
2. Пшеничников В.В. Деньги, кредит, банки: учеб. пособ. / В.В. Пшеничников, Е.Е. Бичева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 216 с.
3. Пшеничников В.В. О причинах мирового финансового кризиса и его последствиях для российской экономики / В.В. Пшеничников, А.В. Бабкин, Е.Е. Бичева // Научно-технические ведомости СПбГПУ: Экономические науки. – 2009. – № 4(81) – С. 9–17.
4. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.

К.э.н. Пшеничников В.В., к.э.н. Бичева Е.Е.

*ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет
имени императора Петра I», Российская Федерация*

ОБ ОСНОВНЫХ ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФАКТОРОВ И ОПЕРЕЖАЮЩИХ СИГНАЛОВ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ

На сегодняшний день мировое сообщество не может однозначно ответить на вопрос: завершился нынешний экономический кризис, или следует ожидать его продолжения? Для поиска ответа на данный вопрос имеет смысл обратиться к существующим на сегодня подходам к определению факторов и опережающих сигналов возникновения финансовых кризисов.

Поскольку кризисы – весьма болезненный, разрушительный этап в циклической динамике общества, несущий немало страданий и потерь людям, важно заблаговременно предвидеть момент их наступления, характер, глубину, вызвавшие их факторы, чтобы подготовиться к кризисным ситуациям, по возможности смягчить отрицательные последствия, сократить сроки кризисной фазы, ускорить отмирание отжившего и становление нового.

Но прогнозирование кризисов – дело чрезвычайно сложное и даже опасное. Ошибочное предсказание кризиса может его инициировать, вызвать панику; еще опаснее неожиданный кризис, обваливающийся, как снежная лавина или сель, сметающий все на своем пути (как это случилось с кризисом 1929 г.). Нередко бывает так, что кризис уже разразился, но его не узнают или ставят ошибочный диагноз, и антикризисные меры бьют мимо цели.

Опираясь на теории циклов и кризисов, на изучение исторического опыта многократно возникавших в прошлом близких по типу потрясений, на измерения

длительности и глубины циклов, возможно предвидеть кризисы – в этом были уверены М.И. Туган-Барановский, А.А. Богданов, Н.Д. Кондратьев. Но для этого нужно опираться на современную методологию прогнозирования кризисов, на богатую статистическую базу, на четкую организацию прогностической службы, квалифицированные кадры.

Изучение причин финансовых кризисов активно проводится на протяжении последних 20 лет, однако в силу того, что кризисы чрезвычайно разнообразны как по своим причинам, так и по проявлениям, на сегодняшний день не существует устоявшейся, принятой всеми точки зрения по большинству основных вопросов.

Поиск факторов, играющих важную роль в формировании кризисной ситуации на финансовом рынке (так называемых опережающих индикаторов кризиса), при помощи эконометрических методов исследования активно начался в 1990-е годы. Очевидную задержку в появлении эмпирических исследований по отношению к теоретическим работам можно объяснить двумя причинами. Во-первых, анализ причин кризисов с помощью математико-статистических методов требует наличия протяженного ряда наблюдений. Во-вторых, предварительно было необходимо разработать соответствующие методики исследования.

К настоящему времени известны три различных подхода к определению факторов финансовых кризисов:

1. на основе регрессионного анализа;
2. метод сигналов;
3. вероятностный подход.

Рассмотрим их более обстоятельно, опираясь на исследования, проведенные С.В. Замковой, В.К. Шпрингель [5].

1. Подход на основе регрессионного анализа

В данном подходе стандартные регрессионные модели применяются для анализа вклада различных факторов в возникновение валютных кризисов. Такой подход не позволяет определить время начала кризиса, однако с его помощью можно установить, какие страны могут подвергнуться спекулятивной атаке на национальную валюту в случае негативного изменения ситуации на мировых финансовых и товарных рынках.

Впервые данный метод был применен Саксом, Торнеллом и Веласко для исследования причин мексиканского валютного кризиса 1994–1995 гг. (далее – модель STV – аббревиатура фамилий авторов). В модели STV было показано, что предрасположенность страны к валютному кризису в тот период была тем больше, чем ниже был уровень покрытия золотовалютными резервами денежной массы (M2), чем больше была переоценена национальная валюта в реальном выражении по отношению к уровню тренда и чем выше в предшествующие годы были темпы роста коммерческой задолженности частного сектора перед банками.

Кроме того, Сакс показал, что в случае, если государство имеет низкие резервы и переоцененную валюту, вероятность возникновения кризиса и его относительная сила будут тем больше, чем выше доля краткосрочных средств в структуре привлеченного капитала и выше доля государственных расходов в ВВП.

Аналогичные результаты были получены Торнеллом при исследовании азиатского кризиса 1997 г. Он показал, что три выделенные в модели STV фактора (соотношение «M2 / золотовалютные резервы», превышение реального обменного курса над трендовым уровнем и темп роста банковских кредитов) могут объяснить 44% колебаний кризисных индексов в странах, пострадавших от азиатского кризиса в 1997–1998 гг. Корреляция между фактическим значением кризисного индекса и вычисленным с помощью регрессии статистически не отличалась от 1.

Следует отметить, что выявленная зависимость между высокой коммерческой задолженностью частного сектора перед банками и вероятностью возникновения валютного кризиса объясняет, почему финансовым кризисам достаточно часто предшествует либерализация движения средств по капитальным счетам платежного баланса. Как показывает практика, приток капитала на развивающиеся рынки ведет к резкому росту соотношения «кредиты / ВВП». Значительный рост данного соотношения, как было показано в работах, может служить индикатором кризиса.

Можно привести логичное объяснение подобной взаимосвязи. В условиях информационной закрытости предприятий реального сектора, наблюдаемой на многих развивающихся рынках, банки часто не в состоянии адекватно оценить качество кредитных заявок. Поэтому эффективность вложения привлеченных ими иностранных средств оказывается недостаточно высокой. Информационная закрытость реального сектора также обуславливает высокую концентрацию ссуд: средства направляются в основном в тесно связанные с банками предприятия (акционерам, крупнейшим клиентам). Кроме того, высокая стоимость кредитных ресурсов приводит к возникновению ситуации так называемого неблагоприятного отбора (*adverse selection*), когда значительная часть спроса предъявляется компаниями, которые заведомо не могут расплатиться по ссудам.

Ввиду этого рост объема кредитов, во-первых, может сопровождаться увеличением величины просроченной задолженности, а во-вторых, повышением зависимости финансового состояния банков от благополучия отдельных заемщиков (рост риска концентрации вложений). Следует также отметить, что информационная закрытость характерна не только для производственного, но и для банковского сектора. В результате этого надзорный орган оказывается не в состоянии своевременно отслеживать изменения в банковском секторе, выявлять неплатежеспособные кредитные организации и своевременно их ликвидировать, а также ограничивать принятие банками избыточных рисков.

2. Метод сигналов

Модель, предложенная Камински, Лизондо и Рейнхарт (KLR), – метод сигналов – позволяет расширить по сравнению с моделью STV количество рассматриваемых факторов, являющихся возможными индикаторами кризиса. Основной задачей данного метода является нахождение показателей, свидетельствующих о возможности наступления кризиса в течение 24 месяцев (система ранних индикаторов).

Объясняющая переменная посылает сигнал, когда ее значение превышает критический уровень. При этом сигнал рассматривается как «хороший», если кризис происходит в течение 24 месяцев после этого. Модель KLR интересна тем,

что критические значения, которые определяются по принципу минимизации шума, являются уникальными для каждой страны.

В свою очередь, величина шума рассчитывается следующим образом. В системе возможно существование ошибок двух типов (табл. 1.): во-первых, кризис мог произойти, а экзогенная переменная при этом не превысила критического уровня (ошибка 1 рода – С), во-вторых, экзогенная переменная могла превысить критическое значение, а кризис – не произойти (ошибка 2 рода – В).

Шум в данном случае равен отношению доли ошибок второго рода в общем числе «спокойных» случаев к удельному весу хороших сигналов в общем числе случаев кризиса: $(B / (B + D)) / (A / (A + C))$. Переменная может быть признана как ранний индикатор кризиса в том случае, если значение шума будет меньше 1.

Таблица 1. Типы ошибок, учитываемых при определении величины шума

	Кризис случился в течение 24 месяцев	Кризиса не произошло
Сигнал	A	B
Отсутствие сигнала	C	D

На примере валютных кризисов, произошедших в 20 развитых и развивающихся странах в период с 1970 по 1995 г., Камински показал, что в качестве ранних индикаторов валютного кризиса могут рассматриваться следующие факторы:

- высокий по отношению к ВВП объем внутреннего кредита;
- быстрый рост денежного предложения;
- отток средств вкладчиков из банков;
- снижение экспортных доходов;
- переоцененность национальной валюты в реальном выражении;
- высокие процентные ставки на международном рынке капитала;
- значительный внешний долг;
- низкие золотовалютные резервы;
- слабое покрытие резервами краткосрочных обязательств;
- низкие темпы роста экономики;
- негативные колебания на фондовом рынке.

Кроме того, валютный кризис в одной стране повышает вероятность его возникновения в других странах, прежде всего в тех, которые расположены в одном и том же регионе и/или активно связаны с нею по торговым каналам (эффект «заражения»). Перечень факторов банковского кризиса отличается от перечня факторов валютного кризиса незначительно. Из 12 индикаторов валютных кризисов и 14 индикаторов банковских кризисов 11 являются общими. В отличие от валютных кризисов вероятность возникновения неблагоприятных событий в банковском секторе увеличивается в случае оттока капитала и роста реальных процентных ставок на национальном финансовом рынке. Это еще раз показывает тесную взаимосвязь банковских и валютных кризисов и схожесть механизмов их возникновения.

3. Вероятностный подход

Наиболее часто для анализа механизмов формирования кризисов используется вероятностный подход. Преимущества данного метода заключаются в том, что он, во-первых, позволяет оценить конкретный вклад каждого фактора в возникновение кризиса, а во-вторых, рассматривая данные о наличии кризиса в каждой стране в различные периоды времени как независимые события, снимает ограничения на количество исследуемых факторов. Для вероятностного анализа обычно используются годовые статистические данные.

Используя данные по 80 случаям девальвации национальной валюты в латиноамериканских странах за период с 1957 по 1991 г., Клейн и Марион показали, что вероятность выхода валютного курса за границы установленного коридора положительно зависит от степени переоцененности реального курса национальной валюты и отрицательно – от величины золотовалютных резервов. Структурные факторы, такие как открытость экономики (доля внешнеторгового оборота в ВВП), политическая стабильность, диверсифицированность экспорта, также влияют на вероятность возникновения кризиса и степень девальвации валюты.

Исследование годовых данных с 1971 по 1992 г. по широкому кругу развивающихся стран, проведенное Франкелем и Роузом, подтвердило предположение, что высокий по отношению к ВВП внешний долг государственного сектора, низкие золотовалютные резервы, переоцененная в реальном выражении валюта увеличивают вероятность валютного кризиса. Кроме того, они показали, что вероятность кризиса возрастает в случае, если страна испытывает экономическую рецессию и имеет высокие темпы роста внутреннего кредита (соотношения «M2 / резервы»).

Существенное влияние на состояние валютного рынка в развивающихся странах оказывает стоимость капитала на международном рынке: увеличение процентной ставки в развитых странах на 1% приводит к росту вероятности возникновения валютного кризиса на развивающихся рынках на 1%. Вместе с тем, Франкель и Роуз не обнаружили зависимости между величиной дефицита по текущему счету платежного баланса, удельным весом краткосрочных заимствований в структуре внешнего долга и вероятностью возникновения кризиса.

Родрик и Веласко, проанализировавшие кризисы на развивающихся рынках в 90-е годы, обнаружили статистически значимую положительную зависимость между удельным весом краткосрочных заимствований и вероятностью оттока капитала с финансового рынка. Кроме того, ими было показано, что долгосрочные заимствования оказывают стабилизирующее влияние на финансовую систему: вероятность значительного (свыше 5% ВВП) оттока капитала с национального финансового рынка будет тем меньше, чем выше доля долгосрочных заимствований в структуре внешнего долга.

Родрик и Веласко установили, что вероятность оттока капитала будет тем больше, чем выше общий уровень долгового бремени и дефицит текущего счета платежного баланса. В то же время низкий уровень покрытия денежной массы (M2) золотовалютными резервами не мог служить индикатором кризиса в рассмотренных ими случаях.

Таким образом, наблюдаются значительные расхождения в выявленном

Френкелем и Роузом и Родриком и Веласко воздействию отдельных экономических переменных на вероятность возникновения кризиса. На наш взгляд, данное расхождение свидетельствует о том, что механизмы формирования финансовых кризисов в 70–80-е и 90-е годы прошлого столетия были различными.

Следует отметить, что анализ с помощью вероятностной модели также показывает наличие значительной схожести в механизмах формирования валютных и банковских кризисов. Так, Харди и Пазарбасиоглу, исследуя банковские кризисы в развитых и развивающихся странах, установили, что они часто вызываются значительным замедлением темпов экономического роста, девальвацией национальной валюты и ростом реальных процентных ставок. В качестве ранних индикаторов банковских кризисов могут рассматриваться высокая волатильность темпов инфляции (типичный признак – снижение инфляции в год, предшествующий кризису, и рост за два года до этого), рост кредитов частному сектору по отношению к ВВП, неблагоприятные колебания цен на экспортном рынке и приток иностранного капитала.

Указанные авторы отделили случаи, когда банковский сектор испытывал серьезные проблемы, от истинно банковских кризисов. Проведя эконометрический анализ, они установили, что для возникновения полномасштабных банковских кризисов обычно требуются колебания шокового характера на международных финансовых и товарных рынках. Кроме того, при возникновении банковских кризисов критическое значение имеют неблагоприятные изменения валютного курса и платежеспособность предприятий-заемщиков. Менее серьезные проблемы в банковском секторе связаны с колебаниями внутренних процентных ставок и проблемами с возвратом долгов в потребительском секторе.

Результаты, полученные Демиргюч-Кунтом и Детрагич на основе анализа развивающихся рынков, подтверждают выводы Харди и Пазарбасиоглу относительно макроэкономических факторов банковских кризисов. Единственное исключение, согласно Демиргюч-Кунту и Детрагич, состоит в том, что вероятность возникновения кризиса растет по мере снижения обеспеченности денежной массы золотовалютными резервами. Ранее соотношение «M2 / резервы» считали исключительно индикатором устойчивости валютного курса.

Работа Демиргюч-Кунта и Детрагич интересна с той точки зрения, что в ней впервые проанализировано влияние собственно банковских финансовых и институциональных факторов на вероятность возникновения кризисов. Авторами показано, что вероятность возникновения банковского кризиса будет тем больше, чем меньше соотношение капитала и активов банков, чем слабее система законодательного регулирования банковской деятельности и банковский надзор. Кроме того, по мнению Демиргюч-Кунта и Детрагич, введение системы страхования вкладов физических лиц не снижает, а, наоборот, увеличивает вероятность возникновения банковских кризисов. Это может быть связано с тем, что система страхования вкладов, снижая вероятность паники, стимулирует принятие банками повышенных рисков («моральный риск, связанный со страхованием депозитов»).

Таким образом, на основе анализа последних работ в данной области, а также истории развития экономик стран, относящихся к группе развивающихся, можно

сделать вывод, что финансовые кризисы могут быть вызваны множеством различных факторов, причем, как показывают исследования, механизмы формирования финансовых кризисов в 70-80-е и в 90-е годы прошлого столетия значительным образом различаются между собой.

Кризисы 1970-80-х годов можно определить как кризисы государственных финансов – ведущую роль в их формировании играла неспособность государства правильно распорядиться поступающими финансовыми средствами, его неумение собирать налоги и соизмерять свои аппетиты с реальными возможностями экономики, неадекватность проводимой им денежно-кредитной политики. Более поздние кризисы в первую очередь были вызваны ошибками частного сектора в политике финансирования производства, неспособностью банков адекватно оценить финансовые риски, нехваткой у принимающих экономические решения агентов качественной информации. Приток капитала, часто связанный с либерализацией валютного регулирования, одновременно приводил к накоплению у банков «плохих» кредитов и к реальному удорожанию национальной валюты страны – реципиента финансовых потоков. Именно в 90-е годы проявилась отмеченная выше высокая взаимозависимость банковских и валютных кризисов.

Не умаляя роли и значения рассмотренных подходов, следует помнить, что, пока не накоплено достаточно опыта прогнозирования кризисов с учетом ритма циклической динамики и взаимодействия циклов, обстановка во время кризисных потрясений стремительно меняется. Любые прогнозы и программы выхода из кризиса – мировой опыт конца 1970-х – начала 1980-х годов, советский опыт конца 1980-х – начала 1990-х годов, условны и относительны, их опасно догматизировать, нужно своевременно корректировать. Поэтому нельзя заканчивать работу исследованием альтернативных путей выхода из кризиса и рекомендацией наиболее желательного варианта; этот самый ответственный раздел прогноза требует непрерывного внимания и постоянной корректировки, наличия запасных вариантов, которые могут быть предложены лицам и органам, принимающим решения в критической ситуации.

Таким образом, работа по прогнозированию кризисов и выхода из них практически должна вестись непрерывно, хотя накал ее в разные периоды неодинаков. Это предполагает выделение в составе прогнозирующих организаций и коллективов специализированных групп высококвалифицированных ученых и специалистов для прогнозирования кризисов. Такие коллективы целесообразно иметь на разных уровнях – от крупных корпораций, объединений, регионов до масштаба страны, а также в международных организациях. Между этими группами нужна постоянная связь, обмен информацией, опытом, идеями, но без жесткого подчинения одному центру и с сохранением условий для творческого соревнования.

Список использованных источников:

1. Моисеев С.Р. Денежно-кредитный энциклопедический словарь / С.Р. Моисеев. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 384 с.
2. Пшеничников В.В. Деньги, кредит, банки: учеб. пособ. / В.В. Пшеничников, Е.Е. Бичева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 216 с.

3. Пшеничников В.В. О причинах мирового финансового кризиса и его последствиях для российской экономики / В.В. Пшеничников, А.В. Бабкин, Е.Е. Бичева // Научно-технические ведомости СПбГПУ: Экономические науки. – 2009. – № 4(81) – С. 9–17.
4. Теория и инструментарий развития инновационной экономики в период глобальной рецессии / под ред. докт. экон. наук проф., А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 840 с.
5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 878 с.
6. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.

К.е.н. Солоха Д.В. *, к.е.н. Белякова О.В. **

**Донецький державний університет управління, Україна;*

***Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, Україна*

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНИМИ РИЗИКАМИ ПРИ ІНВЕСТУВАННІ ТРАНСФОРМАЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Подальший розвиток економічної системи України неможливий без докорінної зміни принципових підходів до використання потенціалу в цілому та інноваційного потенціалу зокрема. Особливої актуальності це набуває стосовно інноваційних трансформацій потенціалу на регіональному рівні.

Будь-які трансформації перш за все потребують зваженого проектного обґрунтування. Динамізм змін у економічному середовищі, певні цикли підйомів та спадів (останній спостерігався у 2008 році) потребують ретельного аналізу та оцінки проектних ризиків, які супроводжують інноваційні процеси, оскільки більша кількість інноваційних трансформацій потенціалу відбувається із залученням додаткових коштів – інвестицій, кредитних позик тощо.

Сучасний стан більшої кількості вітчизняних підприємств, що є ситемоутворюючими на регіональному рівні, як правило характеризується відсутністю власних коштів на проведення інноваційних заходів, без чого не є можливим не те що розвиток, а й навіть їх функціонування.

Сьогодні економіко – господарським системам, які створені та функціонують в регіонах України потрібні з одного боку інноваційні проекти, здатні забезпечити стає ефективно використання потенціалу в довгостроковій стратегічній перспективі, з іншого, потрібні кошти на їх реалізацію, тобто водночас потрібна розробка інвестиційних проектів, з притаманним їм рівнем ризику та невизначеності.

На нашу думку, одним з найбільш імовірних та ефективних джерел фінансування інноваційної діяльності виступає довгострокове кредитування, з характерними для нього ризиками, що формуються низкою як об'єктивних, так й суб'єктивних факторів.

Фінансово-кредитні організації, що фінансують інвестиційні проекти за ра-

хунок кредитних коштів, досягають успіху лише тоді, коли зважаються на проектні ризики, які контролюються та перебувають у межах їх фінансових можливостей та компетенції.

В сучасній теорії проектний ризик визначається як відхилення сподіваних результатів від середньої або сподіваної величини, яка зафіксована практикою попереднього господарювання. Ризик також можна розглядати як шанс мати збитки або одержати дохід від інвестування у певний інноваційний проект.

Об'єктивно аналізувати проектний ризик стосовно стану інноваційного потенціалу регіону можливо, якщо поділити його на дві категорії: рівень ризику та ризик часу.

Рівень ризику можна визначити шляхом порівняння ризикованості тих чи інших вкладів. Це важливо, оскільки менш ризиковані компанії можуть позичати гроші під нижчий відсоток, ніж високоризиковані. Для них ставка дисконту нижча, отже доходи, які одержує менш ризикована фірма, ціняться більше, ніж такі ж доходи високоризикованої компанії.

З фінансової точки зору проектний ризик називають зростаючою функцією часу. Тобто, чим довший термін інвестування, тим більший ризик. Інвестиції, які гарантовано не принесуть збитків і вкладаються на дуже короткий період, є безпечними інвестиціями. Якщо гроші вкладаються на довший період, інвестор повинен одержати винагороду за те, що взяв на себе ризик часу. Отже, ризик поділяється на безпечну ставку та премію за ризик, пов'язаний з елементом часу.

Проектний ризик інвестування інноваційного потенціалу регіону – це сукупність ризиків, які передбачають загрозу економічній ефективності проекту, що виражається в негативному впливі на потоки грошових коштів. Комерційні банки, які кредитують інноваційні проекти, повинні бути зацікавленими в тому, щоб виключити можливість провалу проекту і таким чином уникнути збитків для себе.

Сьогодні в промислово розвинених регіонах України, с потужним інноваційним потенціалом, за існуючих умов політичної та економічної ситуації, банкам необхідно врахувати ймовірність раптового впливу на інвестиційний проект певних кризових факторів, під впливом яких може виникнути відхилення результату від запланованої величини.

Процедура визначення та оцінки проектних ризиків має включати в себе: визначення основних складових чинників проектних ризиків, зокрема:

- формалізований опис невизначеності проектного інвестування;
- розрахунок показників ризику вкладення інвестицій в інноваційний потенціал, як мінімум на регіональному рівні;
- оцінку проектів за допомогою методів аналізу ризику інвестицій;
- використання методів економіко-математичного моделювання щодо оцінки ризиків інноваційних проектів.

Проектний ризик як правило зумовлюється певним рівнем невизначеності. Вартість невизначеності – це концепція, за допомогою якої визначається максимальна сума грошей, виплачених за інформацію, використання якої знизить ступінь невизначеності по інноваційному проекту. Він визначається як очікувана цінність

можливих вигод, від яких відмовляються через рішення відхилити проект, або очікуване значення втрат, які можуть виникнути внаслідок прийняття проекту.

Вихідним пунктом інвестиційних розрахунків, щодо трансформацій інноваційного потенціалу, повинні бути передбачені потоки грошових коштів, які б не лише забезпечували обслуговування боргу, а й створювали б запас міцності на випадок настання ризику, а оскільки основними характеристиками інвестиційного проекту є елементи грошового потоку та коефіцієнт дисконтування, то врахування ризику повинно здійснюватися поправкою одного з цих параметрів.

Таким чином, методи оцінок проектних ризиків, щодо інноваційного потенціалу не повинні бути самоціллю, рівно як і їх складність не може бути гарантом безумовної правильності рішень, прийнятих за їх допомогою.

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОЦІНКА КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

Д.э.н. Багинова В.М., Казакова Л.Г.

ГОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологии и управления», г. Улан-Удэ, Российская Федерация

ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС 2008 ГОДА

И СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МИРА

Любая система несовершенна. Даже у самой, казалось бы, идеальной модели рано или поздно выявляются недостатки. Это может быть связано как с упущениями при её формировании, так и по мере развития её элементов.

Современная экономическая модель мира стала складываться после Второй мировой войны. Меньше других государств в военных действиях пострадали США, что, естественно, позволило им уже в конце XX века занимать ведущие позиции в мировой экономике, направляя её развитие в своих интересах. Этот факт так бы и остался незамеченным, если бы не Глобальный экономический кризис 2008. Конечно, причиной кризиса послужила не только сама модель. Имеют место и некоторые фундаментальные основы экономики. Согласно исследованиям экономистов, мировое хозяйство в настоящее время проходит 5 цикл Кондратьева (с 1981–83 до ~2018 г.), по истечении которого мировая экономика претерпит серьезные изменения. Постараемся выделить основные недостатки современной модели экономики, которые возможно будут подвергнуты пересмотру со стороны глав государств и международных институтов:

1. Диспропорции между масштабами финансовых операций и фундаментальной стоимостью активов. В современной системе большое внимание уделяется показателю капитализации. Неважно, какова стоимость активов экономического субъекта, главное – сколько денежных единиц основного капитала приходится на денежную единицу выпускаемой продукции. В стремлении за этим показателем

дисбаланс фундаментальной стоимости активов и масштаба финансовых операций достиг верхнего предела. По мнению экспертов, в среднем пороговые значения капиталоемкости ВВП развитых стран – 150-200%, развивающихся – 100-150%. Данная диспропорция ведет к, так называемым, «Фондовым пузырям».

2. Отрыв финансовых операций от экономики в целом. Новые технологии в симбиозе с новыми информационно-компьютерными технологиями придали финансовым операциям невиданный масштаб, в результате чего фактически произошел или усилился отрыв этих финансовых технологий от реального сектора [1].

3. Дисбаланс между спросом на кредит и источниками его обеспечения. Наиболее ярко проявился в Ипотечном кризисе США, когда число несостоятельных должников каждый квартал увеличивалось на десятки тысяч человек [2]. Далека от идеала и ситуация в РФ. По данным Центрального банка, доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд в среднем составляет 6,9%, из них большая доля задолженности приходится на потребительские кредиты – 14,1% (табл. 1) [5].

Таблица 1. Доля предоставленных физическим лицам ссуд, непогашенных в установленный договором срок в отчетном периоде

Наименование кредита	Период				В среднем за 4 года
	01.12.08	01.12.09	01.12.10	01.12.11	
Ссуды на покупку жилья (кроме ипотеки)	6,7	18,1	19,1	10,9	13,7
Ипотечные жилищные ссуды	9,5	17,7	16,5	7	12,7
Автокредиты	9,5	14,8	12,2	7,8	11,1
Иные потребительские ссуды	12,3	18,6	14,6	10,9	14,1

4. Несоответствие деятельности Мировых финансовых институтов регулирования потребностям современного многополярного мира. Рассмотрим удельный вес ведущих стран в мировых экономических, финансовых и военных показателях. Во-первых, мировой ВВП. По итогам 2008 года больший вклад в формирование ВВП внесли, конечно, США – 21%. Китай – 12%, Япония, Индия, Германия и Россия соответственно – 6,5,4 и 3%. Причем, наблюдается тенденция укрепления позиций Китая и стран ЕС. Похожая ситуация присутствует и в мировых финансах. По капитализации рынка лидирующее место занимает США (36,1%), затем Япония (10,1%), Великобритания (6,5%), Китай (5,7%), Франция (3,6%), Канада и Россия – около 3%. Без сомнений, Китай по данному показателю уступает США, однако, по инвестициям и выпуску международных ценных бумаг роль Китая в последнее время заметно возросла. По показателю мирового военно-промышленного комплекса 28,5% приходится на США, на Россию – 22,4%, доля Франции составляет 11,1%. Можно констатировать, что мировая финансовая система стала многополярной. Растущая мощь стран, недавно занявших место в ряду ведущих, не соответствует их положению в международных институтах – доля в бюджете ООН, количество голосов в Международном валютном фонде. Кроме того, США имеет право налагать вето на ключевые решения Фонда, что позволяет им направлять деятельность МВФ в своих интересах [3].

5. Неспособность США обеспечить потребность Мировой экономики в «долларах». В 70-х гг. XX века в США разразился кризис. Важнейшей чертой этого кризиса в рамках капитализма было одновременное наличие депрессии, т.е. падения производства, и высокой инфляции, так называемой стагфляции. Выход нашли: прямое стимулирование конечного спроса через дополнительную эмиссию денег [4]. Процесс «печатания» денег продолжается до сих пор и в условиях развития экономик других стран США всё труднее обеспечивать устойчивость доллара.

Таким образом, экономическая модель накопила огромное множество недостатков, она уже не отвечает требованиям современной экономики и должна быть пересмотрена. Спорными остаются лишь вопросы, касаемые изменения её отдельных элементов – «как изменится структура голосов в международных институтах?», «какая валюта станет резервной?», «будет ли созданы валютные зоны?» и другие.

Список использованных источников:

1. Гринин Л.Е. Глобальный кризис в ретроспективе: краткая история подъёмов: от Ликурга до Алана Гринспена / Л.Е. Гринин. – М.: Либроком, 2010. – С. 262.
2. Кашин В.А. Мировой финансовый кризис: причины и последствия / В.А. Кашин // Финансы. – 2009. – № 1. – С. 14–19.
3. Рогов С. США и эволюция международной финансовой системы / С. Рогов // Экономист. – 2009. – №3.
4. Хазин М. Рассуждения о последствиях кризиса / М. Хазин, Е. Ижицкая // Финансы, экономика, безопасность. – 2008. – № 9. – С. 11–15.
5. Сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

Галлямова Л.Р.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Российская Федерация*

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ПУТИ ВЫХОДА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Кризис в полном смысле этого слова – это состояние, когда невозможно продолжение функционирования системы в рамках прежней модели. Следует различать долгосрочные тенденции, существующие на финансовых рынках, смена которых обусловлена радикальными изменениями в системе, и волатильность, обусловленную перетоками капитала между различными сегментами общего рынка при сохранении прежних базовых принципов формирования и функционирования системы в целом.

Радикальные изменения тенденций в результате кризиса действовавшей системы привели к переходу от классической рыночной экономики к кейнсианской, а затем к монетарной модели.

Великая депрессия 1929–1933гг. была подлинным кризисом саморегулируемого рынка с его «невидимой рукой» и совершенной конкуренцией. Рыночный фунда-

ментализм уступил место государственному «социализму», который привел к радикальной индустриализации стран, а роль денег при этом была резко снижена.

«Монетаризм» последней четверти двадцатого века не только возродил, но и гипертрофировал роль денежных средств в мировой экономике. Было разработано множество разнообразных моделей макроэкономического развития, которые до сих пор доминируют среди ученых и политиков. Основополагающий принцип, на котором строились эти модели: рынок способен функционировать без вмешательства государства. Россия, используя эти модели, пережила периоды и рыночной эйфории, и глубокого разочарования.

Применение на практике существующих моделей не всегда эффективно, и если в докризисные годы они функционировали, то оказались бесполезными как только ситуация изменилась. При этом до сих пор не принято принципиальные решения по изменению монетарной системы и фундаментальной парадигмы развития мировой экономики. Выход из кризиса в 2008 г. планировали осуществлять с использованием прежних методов – наполнением банковской системы ликвидностью. Кратковременно это решает задачу стабилизации финансовой системы, но в долгосрочном плане лишь усугубляет развитие подлинного кризиса монетаризма.

Данные о замедлении темпов экономического спада в 2009 г. позволили считать, что дно кризиса достигнуто и начинается восстановление финансовых рынков, вслед за которым последует подъем реального сектора. Однако, продолжается падение промышленного производства в странах ОЭСР и, соответственно, рост безработицы в этих странах при одновременном росте производства в Китае.

Существуют различные прогнозы дальнейшего развития ситуации о позитивных до крайне негативных:

- V-образная формы выхода из рецессии (быстрый возврат на докризисный уровень);
- U-образная (затягивание «дна» с последующим подъемом);
- L-образная (длительная стагнация экономики).

В целом развитие мировой экономической системы проходит циклично, кризисы сменяются подъемами и наоборот. Что касается выхода из кризиса в наши дни, форма его носит комбинированный V–L характер.

Экономика в 2009–2010 гг. восстанавливалась быстрыми темпами, однако мы считаем, что 2011–2012 гг. – время второй волны спада, более глубокого и продолжительного, которая в полной мере обострит и выявит нерешенные фундаментальные проблемы, что вероятно приведет к смене экономической парадигмы общемирового развития.

Настало время исследований несовершенств рынков, а главное – создание новой эффективной системы. Необходимо при этом учитывать фактор силы, который имеет большое значение. В условиях создания в мире единого общемирового информационно пространства разворачивается борьба между ведущими мировыми державами за доминирование в информационной среде мировой финансовой системы. И России в этих условиях следует научиться защищать свои национальные интересы в мировой информационной среде и противодействовать информационной экспансии других стран в мировой финансовой системе.

Главное о чем стоит помнить – невозможно решать экономические проблемы только применяя математические модели, забывая о таких стратегически важных аспектах, как экономическая мощь, демократическая стабильность, информационно-психологическое влияние. Экономика является социальной наукой, поэтому чтобы находить приемлемые решения, необходимо учитывать такие факторы, как политика и история.

К.э.н. Истомина Н.А.

*Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург, Российская Федерация*

БЮДЖЕТНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

В условиях глобальных экономических потрясений, которые наблюдаются в настоящее время во многих экономически развитых странах, а также в странах с более низким уровнем экономического развития задача создания адекватных прогнозов во всех сферах национальных экономических систем и мировой экономической системы является важнейшей задачей ученых, экономистов, специалистов различных государственных и территориальных институтов. Наиболее обсуждаемыми являются прогнозы развития мировой экономики в целом, а также в частности – нефтегазового комплекса, сельского хозяйства, военно-промышленного комплекса, автомобильной промышленности.

Прогнозирование кризисных явлений в бюджетной системе государства, как правило, находится на втором плане в связи с тем, что состояние бюджетов является производным от состояния экономики страны и ее отдельных территорий. Значительного развития бюджетное прогнозирование, в отличие от экономического прогнозирования в целом, до настоящего времени не получило. Однако в бюджетной системе существует вероятность возникновения особых кризисных процессов, которые могут оказать существенное влияние на состояние социально-экономических отношений в стране, изменить уровень доверия населения к национальному правительству.

Остановимся на наиболее существенных специфических бюджетных рисках и направлениях развития бюджетного прогнозирования как способа выявления и оценки последствий этих рисков.

Во-первых, бюджеты всех уровней могут столкнуться с риском потери доходов в связи с изменениями налогового законодательства. Решения о снижении налоговых ставок или отмене налогов и сборов часто принимаются в условиях экономической неопределенности как стимул для хозяйствующих субъектов к продолжению деятельности. Однако любое такое решение чревато сокращением объемов доходной части бюджетов, которое не всегда будет впоследствии компенсировано увеличением доходов за счет роста налогооблагаемой базы. В свою оче-

редь, введение новых налогов и повышение ставок по существующим обязательным платежам также может привести к падению объемов доходной части бюджетов из-за свертывания хозяйственной деятельности и замедления процесса потребления товаров и услуг.

Этот бюджетный риск должен подвергаться всесторонней оценке в рамках бюджетного прогнозирования. Финансовые и налоговые органы должны разрабатывать многовариантные сценарии перспективной динамики доходной базы соответствующих бюджетов при том или ином решении об изменении налогового законодательства. Следует принимать во внимание не только объективные экономические факторы, но и субъективные вероятности изменения поведения налогоплательщиков в условиях сложившихся в стране налоговой дисциплины и налогового контроля. Среди выработанных вариантов путем экспертных оценок должен выбираться наиболее вероятный сценарий, который и должен становиться основой для составления проекта доходной части бюджета.

Во-вторых, особым риском бюджетной системы является риск значительного роста потребностей в финансовых ресурсах. Этот риск оценивается как риск высокой степени вероятности в связи с рядом обстоятельств:

- кризисное состояние жилищно-коммунального хозяйства, его аварийность, изношенность жилого фонда; это порождает возникновение постоянных запросов на дополнительные финансовые средства на ликвидацию различных чрезвычайных ситуаций, переселение граждан и пр.;

- рост численности населения (рост рождаемости), определяющий в перспективе необходимость значительных финансовых вливаний в систему дошкольного и общего образования, детское здравоохранение, детский спорт и систему учреждений культуры, в дальнейшем – высшего образования;

- рост продолжительности жизни населения в целом, который, являясь положительным обстоятельством, в будущем будет связан с ростом потребности в услугах учреждений социального обеспечения, здравоохранения для граждан пожилого и престарелого возраста, а также с ростом затрат в системе пенсионного обеспечения;

- загрязнение окружающей природной среды, которое (особенно в условиях техногенных аварий, катастроф) усиливает вероятность возникновения проблемы роста расходных потребностей, масштаб которого будет зависеть от каждого конкретного случая экологического бедствия.

Бюджетное прогнозирование объемов финансовых потребностей в расходах (в сочетании с прогнозированием социальных, экологических, техногенных показателей) на уровне государства и его территорий должно стать постоянной и последовательно работающей системой. Важно найти, оценить, рассчитать критические точки (вероятный максимальный уровень расходов на пенсионные выплаты, максимальный объем расходов на строительство и / или реконструкцию социальных объектов и т.п.), которые могут объективно сложиться в каждый будущий прогнозный период. Затем необходимо реально оценить, какими ресурсами будет располагать соответствующая территория для реакции на критическую ситуацию, связанную с ростом расходов, определить направления привлечения дополни-

тельных источников средств, продумать варианты заключения договоров, например, с коммерческими банками и иными кредиторами.

Для реализации рассмотренных мероприятий в рамках бюджетного прогнозирования необходимо продумать среднесрочную и долгосрочную политику изменения бюджетного законодательства, обеспечить самостоятельность и согласованность действий различных органов и институтов. Также следует проводить политику резервирования части доходных поступлений в бюджеты.

Радзівіло І.В.

Запорізький інститут економіки і інформаційних технологій, Україна

ІННОВАЦІЙНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ

Глобальна ситуація в Україні характеризується розвитком інноваційної кризи, яка продовжується, не дивлячись на підписану у 1994 р. Угоду про партнерство і співробітництво з Європейськими співтовариствами, згідно з якою проголошено розвиток національної економіки за інноваційною моделлю з орієнтацією на рівень інноваційності промислово-розвинених країн своїм стратегічним пріоритетом, та на зроблені за останні двадцять років зусилля щодо вдосконалення механізмів створення відповідного процесу.

Дослідженням природи економічних криз і детальним описом кризових процесів займалися такі відомі зарубіжні економісти, як Ж. Сисмонді, Й. Шумпетер, І. Бланк та вітчизняні науковці, О. Терещенко, С. Довбня, А. Поддєрьогін, О. Галушко, Л. Дідик та інші. Однак, у сучасних умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує хронічну інноваційну кризу вітчизняної промисловості, особливу увагу слід приділити тенденціям розвитку та причинам виникнення даної кризи в Україні, розв'язання яких допоможе знизити рівень досліджуваної кризи.

Метою даної роботи є дослідження особливостей розвитку інноваційної кризи та встановлення конкретних причин, які спричинили її виникнення в Україні, як інструмента прискорення виходу з відповідної кризи.

Промисловість України і особливо її найбільші підприємства машинобудівної галузі, на сучасному етапі перебувають на одному із найбільш важких періодів свого існування. Минулі 20 років незалежного існування промислового комплексу України привели до різкого зниження обсягів виробництва, призупиненню оновлення основних засобів, зниженням рівня кадрового та інноваційного потенціалу, внаслідок чого сьогодні стикаються з послабленням своїх позицій на ринках, втратою споживачів, зниженням розмірів прибутку від інновацій, що забезпечує підприємству вектор інноваційної кризи, обумовлюючи неможливість переходу суб'єкту господарювання на принципово новий рівень діяльності та розвитку.

Аналіз показників, які характеризують наполягання інноваційної активності (впровадження) в економіці України впродовж останніх дев'яти років, вказує на її постійне зниження. В першу чергу це підтверджується щорічним зменшенням

кількості і питомої ваги підприємств, які займаються інноваціями у всіх областях промисловості. Так, у 2000р. питома вага підприємств, що здійснювали інновації, у загальній кількості промислових підприємств України складала 18%, у 2009 р. – лише 12,8%.

Невтішні тенденції спостерігаються і стосовно загальної суми витрат на інновації, темп росту яких в 2009 році по відношенню до 2008 року склав лише 66,3%, адже промисловцям доводиться розраховувати здебільшого на свої внутрішні ресурси (частка власних коштів підприємств в загальному обсязі фінансування в 2005 році становила 87,7%, в 2008 році – 60,6%, в 2009 році – 65%).

На жаль, слід зазначити, що це дуже негативна тенденція, яка призводить до деградації інноваційного потенціалу, зниження якості та новизни продукції та породжує відповідні кризові явища.

Головні причини виникнення хронічної інноваційної кризи вітчизняної промисловості, на нашу думку, слід досліджувати та вишукувати в особливостях економічної ситуації сучасної України, які в свою чергу призвели до дефіциту фінансових ресурсів всіх суб'єктів економіки.

Дослідження особливостей економічної ситуації сьогодення в Україні дозволило виділити наступні причини виникнення відповідної кризи:

- невикористання населенням інфраструктури фондового ринку, пов'язане і з інфляційними процесами, і з обмеженнями для дрібних інвесторів, і з дефолтами, і з фінансовою неосвіченістю населення і т.п.

- недостатня активність фінансових інститутів, обумовлена нерозвиненістю та відсутністю капіталізації власних ресурсів, що пов'язано з недостатньою схильністю економічних суб'єктів до заощадження;

- відсутність у підприємців та власників бізнесу стимулів та мотивації щодо спрямування власних коштів в інноваційний сектор, що обумовлено недосконалістю інститутів та інституційних правил в економічній системі, відсутністю ефективних механізмів регулювання на загальнодержавному рівні, яка призводить до значних дисбалансів у русі діяльності та розвитку всіх суб'єктів;

- активність іноземних інвесторів, які здатні переорієнтувати економіку на інноваційні ланку, є дуже низькою, що породжено недосконалою постійно змінною нормативно – правовою базою в Україні та не зацікавленістю в зміцненні позицій вітчизняних виробників.

Отже, найвагоміша причина виникнення інноваційної кризи в Україні обумовлюється у більшості випадків інституційними особливостями економічного та соціально-політичного устрою України, що з одного боку призвело до дефіциту фінансових ресурсів всіх суб'єктів економіки, а з іншого боку до небажання підприємців, власників бізнесу, фінансових інститутів створювати та розвивати інновації.

В цих умовах найважливіші заходи розв'язання зазначених проблем полягають у проведенні системних економічних реформ. При цьому держава, як гарант інноваційного курсу розвитку країни, повинна сприяти формуванню дієвого інструменту як регулювання, так і мотивації, так і стимулювання всіх суб'єктів економіки до інноваційної діяльності та розвитку, тобто розробити та впровадити

дієві механізми реалізації програми подолання інноваційної кризи та шляхи після-кризового управління інноваційного вектора діяльності та розвитку на різних рівнях економіки.

К.э.н. Рябых В.Н.

*Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина,
Российская Федерация*

ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В жизни государства экономические кризисы или их угроза – явление постоянное. Возникновению кризисного состояния предшествуют исходные экономические явления, под влиянием которых начинается процесс следования одного за другим в определенной последовательности цепочки взаимосвязанных и взаимозависимых экономических явлений, в заключительной фазе которого наступает завершающее явление – кризисное состояние. Важно своевременно обнаружить сигналы, свидетельствующие о формировании явлений и процессов, способных вызвать экономический кризис. Вариативный плюрализм обеспечивает возможность выхода государства из состояния нестабильности или предотвратить его на основе грамотной системы управления и контроля. Конкретной формой проявления экономического кризиса для хозяйствующих субъектов различного иерархического уровня является кризисная ситуация, которая представляет собой комплекс неблагоприятных сочетаний условий и факторов, нарушающих предпосылки стабильной хозяйственной деятельности и препятствующих динамичному и устойчивому экономическому и социальному развитию. Большое влияние на национальную экономику оказывает внешняя среда – мировая экономика.

В последние десятилетие мир столкнулся с рядом региональных экономических кризисов, которые провоцировали стремительный переток финансовых ресурсов с одних рынков на другие, падение валютных курсов и котировок ценных бумаг, а главное – создавали препятствия для экономического роста многих стран. Особую значимость эти процессы приобрели в условиях набирающих силу в мировой экономике процессов глобализации. В современных условиях кризисные явления, какой бы ограниченный характер они не носили, как правило, быстро влияют на экономические процессы в странах, напрямую не затронутых кризисом.

Россия не осталась в стороне от процессов глобализации. Сильное влияние мирового финансового кризиса на её экономику можно объяснить двумя моментами. Во-первых, сложившейся структурой экономики, что подчеркивается многими экономистами [5; 12; 18], так как на макроуровне для нее характерна низкая степень диверсификации, ориентация на экспорт нефти, газа и продуктов первичной переработки. На микроэкономическом уровне от кризиса пострадали моногорода, в которых преобладает производство продукции транспортного

машиностроения, металлургии, ОПК. Во-вторых – в запаздывании и неэффективности мер регулирования экономики, предпринимаемых как на федеральном, так и региональном уровне [10]. Именно поэтому существует необходимость скорейшего реформирования политики государства применительно к социально-экономическому развитию в его кризисной фазе с учетом региональной специфики.

Что касается в целом экономического кризиса, то необходима концепция его нового понимания, а также управления кризисом и соответствующие им институциональные инновации. В начале 1920-х гг. А.А. Богданов пришел к выводу, что кризисы являются органической частью процесса экономического развития, его фазой и имеют как «дизъюнктивный» (дестабилизирующий), так и «конъюнктивный» (интегрирующий) характер [6]. Позднее, в 1939 г., Й. Шумпетер подчеркивал бесперспективность усилий подавить или уничтожить кризис [3]. Он писал о том, что многие экономисты, уподобляя цикл (и кризис) гландам больного ребенка, удалив которые можно избежать его будущих болезней, полагают необходимым устранить кризисы, используя регулирование. Й. Шумпетер указывал на тождество цикла не миндалинам, а биению человеческого сердца, которое отражает все существенные процессы в организме, «сущность организма» [8].

Такое понимание экономического кризиса максимально приближает его к универсальной интерпретации как переломного состояния. Кроме того, в такой трактовке кризис рассматривается как процесс, динамика которого, хотя и тесно связана с общей динамикой развития, но имеет и свои отличия.

В предлагаемом концептуальном подходе политика в отношении кризиса не исчерпывается антикризисными мерами, она представляет собой процесс, который, помимо собственно реагирования на кризисную ситуацию, включает также фазы предкризисного (прогнозирование) и посткризисного регулирования. Эти фазы управления необходимо интегрировать в концепцию и стратегию долгосрочного социально-экономического развития страны, а также отраслевые и региональные стратегии.

Прогнозирование кризисов позволяет разрабатывать более эффективные меры противодействия им в рамках антикризисной программы государства. Если наступление кризиса заранее диагностировано, то появляется возможность изучить его вероятную структуру, а, значит, и основные направления кризисного воздействия на экономику. Таким образом, возникает возможность заранее укрепить экономические рубежи, на которых ожидаются основные проявления кризиса. Кроме того, при наличии достаточного времени становится возможным и управление кризисом, которое заключается в направлении его на более подготовленные отрасли экономики, что достижимо на базе анализа и прогнозирования кризисных тенденций в экономике. Таким образом, использование аппарата аналитического макроэкономического прогнозирования расширяет возможности экономической системы к адаптации, а, следовательно, и к выживанию в условиях нестабильности внешней среды, что является одной из наиболее существенных характеристик сегодняшнего этапа развития мирового хозяйства.

Таким образом, мы приходим к выводу, что необходимо не «бороться» с кризисом, а управлять им. Этот процесс включает в себя следующие стадии:

- достоверная оценка поступающей информации и прогнозирование последствий принимаемых решений в отношении социально-экономической политики;
- разработка и реализация эффективных мер снижения этих рисков;
- планирование и проведение мер реагирования на рецессию, включая адаптацию экономики к постоянно меняющейся в условиях кризиса обстановке.

В такой трактовке кризиса сама рецессия является следствием как ограниченной эффективности государственной политики, так и субъективных факторов, связанных с просчетами в принятии и реализации экономических решений. Таким образом, с точки зрения теории риска, кризис вообще и рецессия в частности могут рассматриваться как проявление результата действия остаточного риска, не устранимого на докризисной фазе из-за вышеупомянутых ограничений.

Необходимо также отметить, что при исследовании проблем прогнозирования кризисов в экономике необходимо обратить внимание на два важных обстоятельства, на которые указывает К.П. Юрченко [20]. Во-первых, прогнозирование кризисов осуществляется не с целью их предотвращения, поскольку этого добиться невозможно, так как воспроизводственному механизму рыночной экономики свойственен циклический характер развития, в рамках которого периоды роста неизбежно чередуются с периодами кризисного сокращения экономических показателей. Эта закономерность объективна, поэтому прогнозирование кризисной экономической динамики преследует цель минимизации издержек кризиса для хозяйственной системы.

Во-вторых, анализируя подходы к изучению экономических кризисов, всегда следует учитывать большую вероятность ошибок в их прогнозировании, что выражается в кардинальных различиях самих прогнозов. Вариативность в прогнозных оценках вытекает из неопределённости и асимметричности ситуации, сложившейся в современной экономике. Разница в прогнозах вызвана даже не столько ошибками в расчётах, сколько различиями в предпочтениях, различиями в том, каким хотят видеть будущее участники рынков, прогнозирующие их динамику. В стадии бифуркационного развития, в отличие от периода развития линейного, предсказать не только результат функционирования системы, но даже траекторию её движения, становится в достаточной мере затруднительно, поэтому речь идёт уже не столько о стремлении спрогнозировать, сколько о попытках оказать влияние на стремительно протекающий процесс формирования будущего. Решения, принятые на основе удачного прогноза, способны скорректировать, а в ряде случаев, даже изменить направления развития системы, воздействуя на частную динамику её элементов.

Разработанные Б.Н. Порфирьевым этапы управления кризисом означают, что во главу угла ставится способность экономики и общества в целом, его политических лидеров обеспечить устойчивое развитие, а не только эффективное реагирование на спад [14; 15]. Эти цели можно достичь по двум направлениям экономической политики: во-первых, диверсификации экономики, во-вторых, антикризисному регулированию экономического развития, обеспечивающим устойчивость развития и снижение уязвимости к факторам кризиса. По мнению В.В. Ивантера, прогресс в области диверсификации экономики в России является важным кри-

терием оценки успешности и времени выхода ее из кризиса [9]. Б.Н. Порфирьев добавляет, что для России необходима увязка программы антикризисных мер с инновационным развитием – главным механизмом диверсификации отечественной экономики [16]. Роль такой увязки, поднимающей экономику из кризиса, подробно раскрыта Г. Меншем на примере анализа политики развитых стран по преодолению последствий кризиса, вызванного нефтяным шоком 1975-1974 гг. [2].

Для реализации этих задач требуется, во-первых, отказаться от упрощенного, одностороннего понимания диверсификации и самого инновационного развития, зачастую отождествляемого исключительно с высокотехнологичными производствами, особенно информационной сферой. По сути, дело не в сфере генерации и применения новых знаний и технологий, а в степени их использования, глубине «проникновения» в технологические процессы. Это касается, в том числе, традиционных для России отраслей производства, таких как нефтедобывающая промышленность, которая в настоящее время является крупнейшим заказчиком инновационной продукции, связанной с энергосбережением и энергоэффективностью добычи и транспортировки нефти [4]. О том же свидетельствует и опыт США, где особенностью антикризисной программы на 2009-2010 гг. было превышение в 2,5 раза расходов на поддержку внедрения информационно-коммуникационных технологий вне самой отрасли связи и информации над прямыми затратами на поддержку самой этой отрасли [1].

Во-вторых, устранить противоречия между стратегической установкой концепции долгосрочного социально-экономического развития страны на инновационное развитие экономики и мерами антикризисной программы, ориентирующими на сохранение статус-кво в отношении структуры экономики и модернизации реального сектора [7; 13]. Ряд экономистов и политиков указывают на невозможность существенных инвестиций в модернизацию в условиях кризиса, так как средств для этого не будет хватать. Однако это означало бы потерю времени, в течение которого ведущие экономики мира вышли бы на новый технологический уровень, тем самым еще более ухудшив конкурентные позиции российских производителей.

О том, что эти страны действуют именно в указанном направлении, свидетельствуют их антикризисные программы совокупной стоимостью более 2,8 трлн. долл., которые нацелены не только на выход из рецессии и возвращение к прежним темпам роста производства, но и на изменение структуры экономики в пользу менее ресурсоемких, более экологически чистых и эффективных производств, которые входят в ядро шестого технологического уклада. Эта политика структурной перестройки в период кризиса уже получила название «новый зеленый курс». Более подробно по поводу этой политики писал в своей статье «Экономический кризис: проблемы управления и задачи инновационного развития» Б.Н. Порфирьев [16]. В разных странах трактовка этого термина разнится, но общий смысл состоит в обосновании высокой эффективности инвестиций в развитие инновационных производств как антикризисной меры.

Как отмечает С. Розмирович, каждая фирма проходит в своей жизни стандартный путь развития – от стадии зарождения, затем сначала раннего, а потом бурного роста и экспансии к стабилизации, стагнации и загниванию [17]. Что же

должна делать фирма, жизненный цикл которой подходит к завершению? Кто-то предпочитает выйти из бизнеса; кто-то пытается держаться однажды выбранной стратегии развития. Наиболее же дальновидные стараются найти новую парадигму развития и перейти на новую технологическую стадию. Для этого есть два пути: либо регулярно инвестировать капитал в собственные инновационные разработки, либо перестроиться на новый рынок.

В целом политика «нового зеленого курса» предусматривает оказание активной помощи развитию энергоэффективных и энергосберегающих технологий и производств, возобновляемой энергетики, а также энергетической и транспортной инфраструктуры. Инвестиции ведущих стран мира на эти направления развития оцениваются в 430 млрд. долл., что составляет около 15% совокупных расходов на антикризисные программы, а в Китае – 38% и в Южной Корее – 81% [19]. В результате, в Китае по итогам I полугодия 2009 г. рост ВВП составил 7,5%, промышленного производства – 10,7% [11].

В российской антикризисной программе есть только упоминание о перечисленных выше задачах. Доля затрат на модернизацию энергетической и транспортной инфраструктуры, развитие альтернативной энергетики и связанных с этим НИОКР не превышает 1,5%.

Учитывая сказанное, скорректированные антикризисные программы для России необходимо направить на нововведения и отражать стратегический подход к регулированию кризиса [13]. Таким образом, фактор времени для модернизации и инновации экономики, повышения ее конкурентоспособности становится определяющим. При этом модернизация производства одновременно должна выполнять функции смягчения последствий кризиса, т. е. обеспечивать занятость и получение доходов. Экономический кризис через развитие инноваций призван решать порожденные им самим проблемы. Большинство участников мировой экономики считают, что в центре внимания государственной антикризисной политики должна находиться поддержка инноваций, а не помощь отдельным производителям или банкам.

Список использованных источников:

1. Crossman J. Inside the US Stimulus Program: Implications for Three Industries / J. Crossman, F. Kneip, J. Wilkins. – McKinsey Quarterly, July 2009.
2. Mensch G. Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression / G. Mensch. – Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 1977.
3. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. Vol. I and II. New York, Toronto, London: McGraw-Hill Book Company, 1939.
4. Алекперов В.Ю. Выступление на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России, 11 февраля 2010 г., Томск [Электронный ресурс] / В.Ю. Алекперов. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/transcripts/6844>
5. Аналитические доклады победителей конкурса «Россия в условиях мирового кризиса». – М.: Российский гуманитарный научный фонд, 2009.
6. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. Кн. 1 и 2 / А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989.
7. Дмитриева О.Д. К оценке правительственных антикризисных действий–2009 и принятых параметров бюджетной политики–2010 / О.Д. Дмитриева // Российский экономический журнал. – 2009. – № 12.

8. Ивантер А. Его величество случай / А. Ивантер // Эксперт. – 2006. – № 1–2.
9. Ивантер В.В. Выступление на «круглом столе» Секции экономики Отделения общественных наук РАН «Проблемы текущего состояния российской экономики и перспективы ее развития». 5 марта 2009 / В.В. Ивантер. – М.: ООИ РАН, 2009.
10. Кувшинова О. Потеряли полгода / О. Кувшинова, А. Чечель, Г. Столяров // Ведомости. – 2009. – 3 июля.
11. Леонов В. Поднебесный рост: китайская экономика набирает былые обороты / В. Леонов // РБК Daily. – 2009. – 17 июля.
12. Петраков Н.Я. Возможности преодоления последствий экономического кризиса в России / Н.Я. Петраков // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 1.
13. Петров Ю. О характере глобального кризиса и соотношении антикризисных задач со стратегическими модернизационными / Ю. Петров // Российский экономический журнал. – 2009. – № 12.
14. Порфирьев Б.Н. Государственное управление в чрезвычайных ситуациях: анализ методологии и проблемы организации / Б.Н. Порфирьев. – М.: Наука, 1991.
15. Порфирьев Б.Н. Кризисы как источник стратегических рисков / Б.Н. Порфирьев // Стратегические риски России: оценка и прогноз; отв. ред. Ю.Л. Воробьев. – М.: Дело, 2005.
16. Порфирьев Б.Н. Экономический кризис: проблемы управления и задачи инновационного развития [Электронный ресурс] / Б.Н. Порфирьев. – Режим доступа: <http://www.iprpu.ru>
17. Розмирович С. Взрыв кукурузного початка / С. Розмирович // Эксперт. – 2010. – 29 нояб. – № 47.
18. Фетисов Г.Г. Мировой экономический кризис и проблемы развития экономики России / Г.Г. Фетисов // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 1.
19. Честин И. Зеленая революция: Оздоровление планеты / И. Честин, Н. Иванов // Ведомости. – 2009. – 11 июня.
20. Юрченко К.П. Особенности современных экономических кризисов и их прогнозирование: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / К.П. Юрченко. – Челябинск, 2002. – 194 с.

К.э.н. Тимченко А.Б.

*Пятигорский государственный гуманитарно-технологический университет,
Российская Федерация*

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Для пояснения сущности именно эконометрической модели и описания основных возникающих при ее построении и анализе кризисных явлений нам будет удобно разбить весь процесс моделирования на шесть основных этапов:

1-й этап (постановочный) – определение конечных целей моделирования, набора участвующих в модели факторов и показателей, их роли;

2-й этап (априорный) – предмодельный анализ экономической сущности изучаемого явления, формирование и формализация априорной информации, в частности, относящейся к природе и генезису исходных статистических данных и случайных остаточных составляющих;

3-й этап (параметризация) – собственно моделирование, т.е. выбор общего вида модели, в том числе состава и формы, входящих в нее связей;

4-й этап (информационный) – сбор необходимой статистической информации, т. е. регистрация значений участвующих в модели факторов и показателей на различных временных или пространственных тактах функционирования изучаемого явления;

5-й этап (идентификация модели) – статистический анализ модели и в первую очередь статистическое оценивание неизвестных параметров модели;

6-й этап (верификация модели) – сопоставление реальных и модельных данных, проверка адекватности модели, оценка точности модельных данных.

Последние три этапа (4-й, 5-й и 6-й) сопровождаются крайне трудоемкой процедурой калибровки модели. При построении эконометрической модели исследователь, находится в ситуации, когда, с одной стороны, действует большое число «нормативных» (т.е. определенных содержательным смыслом анализируемых связей) ограничений на коэффициенты модели, а с другой стороны, ему приходится действовать в условиях определенной нечеткости (или неполноты) исходной статистической информации. Процедура калибровки модели заключается в переборе большого числа различных вариантов «нормативные ограничения – значения отдельных переменных» (что связано с многократными «вычислительными прогонами» модели) с целью получения совместной, непротиворечивой и идентифицируемой модели.

Математическая модель, в том числе математическая модель экономического явления или процесса, может быть сформулирована на общем (качественном) уровне, без настройки на конкретные статистические данные, т.е. она может иметь смысл и без 4-го и 5-го этапов. Тогда она не является эконометрической. Суть именно эконометрической модели заключается в том, что она, будучи представленной в виде набора математических соотношений, описывает функционирование конкретной экономической системы, а не системы вообще. Поэтому она обязательно «настраивается» на конкретных статистических данных, а значит, предусматривает обязательную реализацию 4-го и 5-го этапов моделирования.

Обратимся теперь непосредственно к описанию основных проблем, которые приходится решать в процессе эконометрического моделирования.

Проблема спецификации модели

Эта проблема по существу решается на первых трех этапах моделирования и включает в себя:

1) определение конечных целей моделирования (прогноз, имитация различных сценариев социально-экономического развития анализируемой системы, управление);

2) определение списка экзогенных и эндогенных переменных;

3) определение состава анализируемой системы уравнений и тождеств, их структуры и соответственно списка предопределенных переменных;

4) формулировку исходных предпосылок и априорных ограничений относительно:

- стохастической природы остатков (в классических вариантах моделей постулируются их взаимная статистическая независимость или некоррелированность, нулевые значения их средних величин и, иногда, сохранение постоянными в процессе наблюдения значений их дисперсий –гомоскедастичность);

- числовых значений отдельных элементов матриц коэффициентов в модели;
- поведение некоторых эндогенных переменных.

Итак, спецификация модели – это первый и, быть может, важнейший шаг эконометрического исследования. От того, насколько удачно решена проблема спецификации и, в частности, насколько реалистичны наши решения и предположения относительно состава эндогенных, экзогенных и предопределенных переменных, структуры самой системы уравнений и тождеств, стохастической природы случайных остатков и конкретных числовых значений части элементов матриц коэффициентов, решающим образом зависит успех всего эконометрического моделирования.

Априорные сведения о системе находят свое отражение при спецификации модели не только в определении конфигурации матриц коэффициентов, но и в выборе предположений относительно стохастической природы участвующих в уравнении переменных.

Проблема идентификации

Решение этой проблемы предусматривает «настройку» записанной в общей форме модели на реальные статистические данные. Другими словами, речь идет о выборе и реализации методов статистического оценивания неизвестных параметров модели по исходным статистическим данным.

Проблема верификации модели

Эта проблема, так же как и проблема идентификации, является специфичной. Собственно построение эконометрической модели завершается ее идентификацией, т.е. статистическим оцениванием участвующих в ней неизвестных коэффициентов (параметров). После этого, однако, возникают вопросы:

- 1) насколько удачно удалось решить проблемы спецификации и идентификации модели?
- 2) какова точность (абсолютная, относительная) прогнозных и имитационных расчетов, основанных на построенной модели?

Получение ответов на эти вопросы с помощью тех или иных математико-статистических методов и составляет содержание проблемы верификации эконометрической модели.

Традиционный состав математико-статистических методов эконометрики

Подавляющее большинство изданий по эконометрике предлагает стандартный набор математико-статистических методов:

- 1) классическая линейная модель множественной регрессии и классический метод наименьших квадратов;
- 2) обобщенная линейная модель множественной регрессии и обобщенный МНК;
- 3) некоторые специальные модели регрессии (со стохастическими объясняющими переменными, с переменной структурой, с дискретными зависимыми переменными, нелинейные);
- 4) модели и методы статистического анализа временных рядов;
- 5) анализ систем одновременных эконометрических уравнений.

Для решения подобных задач создано немало подходов, которые и сейчас продолжают развиваться, таких как нечёткие множества и логика, детерминистический анализ, нейронные сети и др.

Список использованных источников:

1. Landsberg H. Resources in America's Future. Patterns of Requirments and Availabilities 1960–2000 / H. Landsberg, L. Fishman, J. Fisher. – Baltimore (Maryland), 1963. – P. 1017.
2. Давнис В.В. Адаптивные модели: анализ и прогноз в экономических системах / В.В. Давнис, В.И. Тинякова. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2006. – 380 с.
3. Методические рекомендации: К разработке долгосрочных прогнозов показателей социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. – М., 2007.

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ПОДОЛАННЯ ЇХ НАСЛІДКІВ

К.е.н. Грабчук О.М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ЇХ РІЗНОВИДИ

Головною умовою виникнення та обігу великої кількості фінансових інструментів є процес грошового заощадження. Заощадження грошового капіталу важливе як процес впливу на увесь хід економічного відтворення. Способом реалізації процесу нагромадження, руху, розподілу та перерозподілу грошового капіталу в межах та за допомогою фінансового ринку є найрізноманітніші фінансові інструменти. Залежно від способів, цілей, методів та форм нагромадження вони поділяються на різні види, проте у своїй сукупності відіграють одну з визначальних ролей в організації фінансового ринку як об'єкт його дії [2].

Фінансовий інструмент визначають як будь-який контракт, який спричиняє виникнення фінансового активу одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту капіталу іншого підприємства [4].

Класифікацію фінансових інструментів можна проводити залежно від видів та сегментів фінансових ринків, на яких вони обертаються. Виділяють такі фінансові інструменти: інструменти ринку позичкових капіталів, інструменти ринку цінних паперів, інструменти валютного, інструменти страхового ринку, інструменти ринку дорогоцінних металів та дорогоцінного, інструменти ринку нерухомості.

Залежно від пріоритетної значимості, розрізняють: первинні фінансові інструменти (переважно цінні папери, які характеризуються тим, що їх випустили в обіг власне первинні емітенти); вторинні фінансові інструменти або деривативи (цінні папери, що підтверджують право або зобов'язання їх власника купити або продати первинні цінні папери, які обертаються, валюту, товари або нематеріальні активи на попередньо визначених умовах у майбутньому).

За термінами обігу виділяють короткострокові (з періодом обігу до одного року) та довгострокові (з періодом обігу більше одного року) фінансові інструменти.

За гарантованістю рівня дохідності фінансові інструменти поділяють на: фінансові інструменти з фіксованим доходом (фінансові інструменти з гарантованим рівнем дохідності при їх погашенні незалежно від кон'юнктурних коливань ставки позикового відсотка на фінансовому ринку); фінансові інструменти з невизначеним доходом.

За характером фінансових зобов'язань фінансові інструменти класифікуються як: інструменти, наступні фінансові зобов'язання за якими не виникають (інструменти без наступних фінансових зобов'язань); боргові фінансові інструменти.

За рівнем ризику виокремлюють такі види фінансових інструментів: безризикові фінансові інструменти; фінансові інструменти з низьким рівнем ризику; фінансові інструменти з помірним рівнем ризику; фінансові інструменти з високим рівнем ризику [3].

Фінансові інструменти є специфічними не речовими активами, які представляють законні вимоги власників цих активів на отримання певного доходу в майбутньому. За допомогою фінансових інструментів здійснюється спрямування фінансових ресурсів від тих, хто має їх надлишок до тих, хто потребує інвестицій. Ціна на будь-який фінансовий актив визначається кон'юнктурою ринку, що характеризує зрівноваження попиту й пропозиції на цей актив.

Фінансові інструменти, як правило, повинні приносити власникам певний прибуток. Прибуток за фінансовими інструментами може бути нарахований у трьох основних формах: у вигляді нарахування відсотка на номінал у відповідності до вказаної на сертифікаті величини відсотка; за рахунок різниці між ціною придбання та ціною погашення (фінансові інструменти з дисконтом); нарахування прибутку у вигляді дивіденду.

Фінансові інструменти можна назвати правами на ресурси (активи), які відповідають таким вимогам: вільний обіг (здатність купуватися та продаватися на ринку, виступати як самостійний платіжний інструмент, що полегшує обіг інших товарів); доступність (можливість бути об'єктом усіх видів угод (позики, дарування, зберігання тощо); стандартність (випуск однорідними серіями, класами тощо); документальність (повинні містити передбачені законодавством реквізити, відсутність будь-якого з них вказує на їх недійсність); регулювання і визнання державою (мають регулюватися та бути визнані державою як передумова довіри до них); ліквідність (здатність бути швидко реалізованими без істотних втрат для держателя); ризик (можливість втрат, що пов'язані з інвестиціями у фінансові інструменти).

Сучасна фінансова система являє собою структуру, засновану на механізмі кредиту. Абсолютно всі фінансові інструменти, за винятком золота, є чиймись зобов'язаннями: держави (паперові грошові знаки, державні цінні папери); банків (кредит, депозитні та ощадні сертифікати, чеки, векселі, тощо); акціонерних товариств (акції, облігації, векселі); професійних учасників фондового ринку (похідні фінансові інструменти).

Фінансові інструменти виконують свої функції, поки інститути, що їх випустили, відповідають за зобов'язаннями, які оформлені цими фінансовими інструментами. У випадку банкрутства організації її активи знецінюються. Причому ризики фінансових інструментів вищого рівня значно більше ризиків їх базисного активу.

Наприклад: ризики, закладені в опціони або ф'ючерси, вище ризиків цінних паперів, що складають їх базисний актив; ринок операцій з акціями вище ризиків операцій з валютою, в якій виражена їхня вартість; ризики операцій з грошовими коштами вище ризиків з реальним товаром.

Фінансові інструменти виконують низку функцій у системі суспільного виробництва. Вони є регулятором, що відображає дію закону вартості і динаміки норми прибутку в різних галузях виробництва. Фінансові інструменти забезпечують приплив капіталу з одних галузей в інші, а також мобілізують грошові кошти інвесторів. У розвинених промислових країнах в умовах рівноважної економіки значна частина вільного капіталу вкладається безпосередньо в купівлю фінансових інструментів.

Через фінансові інструменти реалізується можливість контролю за економікою й економічними процесами як у рамках макро-, так і мікроекономіки. Фінансові інструменти являють собою ланку, що сполучає суспільні, політичні, державні інститути (надбудову), з одного боку, і сукупність економічних відносин та зв'язків у суспільстві (базис), – з другого.

Список використаних джерел:

1. Андрушків І. П. Фінансові інструменти банківського інвестування, їхня сутність та види / І. П. Андрушків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20 (11).
2. Васильєва Т. А. Фінансовий інструментарій забезпечення ефективного функціонування інвестиційного ринку / Т. А. Васильєва, С. В. Леонов, О. В. Макарик // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – Т. 1.
3. Данькевич А. П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу / А. П. Данькевич // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46).
4. Коваленко Ю. М. Фінансові інструменти в сучасному вимірі / Ю. М. Коваленко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2 (49).
5. Саніна О. Р. Похідні фінансові інструменти у стратегічних рішеннях міжнародного менеджера / О. Р. Саніна, Н. Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – Вип. 20 (14).

Давыдова Д.С.

Кемеровский государственный университет, Российская Федерация

ДОРОЖНОЕ КАРТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Процесс формирования дорожных карт называют дорожным картированием, а объект, эволюция которого представляется на карте – объектом дорожного картирования.

Отметим, что отечественная теория менеджмента пока не относит дорожные карты к инструментам стратегического управления, считая их лишь удобным и наглядным способом графической интерпретации вариантов развития объекта картирования, который облегчает понимание ситуации и помогает принимать необходимые решения.

Обычно дорожная карта представляется в форме графической схемы, алгоритма, отображающего важнейшие шаги и ожидаемые результаты этих шагов в «узлах». «Узел» карты – это этап развития объекта и одновременно пункт принятия управленческих решений, а отрезки между «узлами» – эти причинно-следственные связи между ними. Также на этой схеме могут отображаться необходимые инвестиции, возможные риски и отдача.

Дорожные карты создаются не только для наглядного представления информации о возможных альтернативах развития объекта картирования и упрощения принятия управленческих решений. Можно указать следующие причины, по которым отечественным производственным компаниям следует использовать инструментальный дорожный картирования:

1. Создание дорожной карты – это, прежде всего, эффективное планирование всех областей и факторов, которые задействованы в развитии продуктовой линии.

2. Создание дорожных карт помогает руководителям компании удостовериться в том, что в нужный момент они будут обладать технологиями и мощностями, необходимыми для осуществления своей стратегии и планов.

3. Дорожные карты являются связующим звеном между стратегией бизнеса, данными о рынке и технологическими решениями.

4. С помощью дорожных карт обнаруживаются пробелы (недочёты) в планах компании, что позволяет избежать, а не решать возможные проблемы в будущем.

На каждом этапе процесса создания дорожной карты акцент делается на нескольких самых важных аспектах: потребность покупателей и ее динамика, инвестиции в технологии и т.д. Таким образом, удастся использовать время и ресурсы самым разумным образом. С помощью дорожных карт удастся ставить более реалистичные цели.

Дорожная карта вырабатывает своеобразный «путеводитель» для руководителей компании, позволяя, таким образом, идентифицировать промежуточные результаты и корректировать направления деятельности.

Организациям, занимающимся прикладными разработками, целесообразно спрогнозировать возможные направления применения результатов своей научно-технической деятельности, во-первых, с позиций удовлетворения человеческих потребностей (то есть оценить потенциальный конечный спрос), а во-вторых, с коммерческой точки зрения (оценить возможную экономическую эффективность внедрения этой разработки). Полученная дорожная карта поможет разъяснить полезность разработки представителям деловых кругов, которые перехватят и доведут технологию либо продукт до стадии массового производства. Иначе говоря, дорожное картирование поможет учёным замкнуть инновационную цепочку высокотехнологического продукта. В целом, можно отметить, что дорожные карты в области прикладных наук и инженерных разработок могут способствовать снижению риска капиталовложений на финишной стадии выхода нового продукта на рынок. Другой возможный эффект заключается в том, что дорожная карта разъяснит органам государственной власти целесообразность финансовой поддержки данного направления прикладных исследований и разработок.

Еще более важную роль дорожные карты играют в области фундаментальной науки [1], поскольку в ней цель стратегического планирования заключается в при-

влечении инвестиций, причем решение о вложении средств обычно принимают люди, не являющиеся профессиональными учёными. При естественном недостаточном глубоком уровне знакомства инвестора с проблематикой и языком фундаментальных исследований дорожная карта фактически выступает в качестве своего рода рекламного проспекта.

Таким образом, дорожная карта исследований и разработок может обеспечить заинтересованность государства (в случае фундаментальной науки) и бизнеса (в случае прикладной науки) в результатах НИОКР и разъяснить социальное значение и рыночные перспективы последних.

Прогностические возможности технологического дорожного картирования могут быть применены в процессе формирования приоритетов государственной научно-технической политики в той или иной сфере, а также в ходе планирования мероприятий по её реализации [2].

Комплексная программа научно-технологического развития и технологической модернизации экономики Российской Федерации до 2015 года выделяет следующие этапы дорожного технологического картирования:

Этап № 1. Подготовка исследования

Этап № 2. Разработка технологической дорожной карты

Этап № 3. Реализация технологической дорожной карты

В заключение отметим, что технологическая дорожная карта является «мягким» инструментом прогнозирования и государственного управления развитием технологий. Она не лишена недостатков, в частности, она достаточно дорога, сложна, поскольку требует углублённой экспертизы и достаточно длительного времени на разработку, что делает её неприменимой или ограниченно применимой для динамично развивающихся технологических областей. Однако использование данного механизма позволит сосредоточить усилия государства на согласованном развитии отечественной науки, технологий и техники, на укреплении и реализации отечественного научно-технического потенциала.

Список использованных источников:

1. Лидин К.Л. Многообразие построения дорожных карт [Электронный ресурс] / К.Л. Лидин. – Режим доступа: http://www.virtass.ru/IO/14_5.doc
2. Комплексная программа научно-технологического развития и технологической модернизации экономики Российской Федерации до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mon.gov.ru/work/nti/dok/str/ntr.pdf>

Коваленко Л.А.

Одесский национальный экономический университет, Украина

ФИНАНСОВАЯ ДИАГНОСТИКА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В настоящее время в связи с обострением финансовых проблем на многих предприятиях все более насущной становится необходимость мониторинга финансового состояния предприятий страны, области, города с целью разработки и реализации оперативных мер финансовой стабилизации.

Диагностирование предполагает установление характера ситуации, ее причин и на основе этих данных выбор дальнейших действий по устранению негативных явлений и закреплению позитивных результатов. Поэтому диагностический подход к анализу является полезным инструментом управления хозяйствующими субъектами.

Основным измерителем в экономике является финансовый (денежный) измеритель. Поэтому финансовая диагностика востребована в сфере принятия экономических решений.

Проблемами, связанными с методологическими и методическими вопросами оценки финансового состояния субъектов хозяйствования, его диагностирования и прогнозирования занимаются такие известные ученые как: В.В. Ковалев, И.М. Бланк, В.М. Гец, М.Д. Билык, А.Е. Воронкова, М.О. Кизим, В.В. Корнеев, Л.А. Костирко, Р.О. Костирко, Ю.Г. Лисенко, Л.Г. Мельник, Т.В. Момот, А.М. Поддерегин, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, А.А. Чухно и многие другие.

В связи с этим, вопросы определения понятия «финансовая диагностика», основные положения проведения диагностических мероприятий приобретают в современных условиях хозяйствования первостепенное значение.

Несмотря на значение финансовой диагностики в современных условиях это понятие практически не разработано. Часто его отождествляют с понятием финансового анализа.

Финансовая диагностика, являясь в первом приближении финансовым анализом (как нередко встречается даже в узкоспециализированной литературе), тем не менее, качественно от него отличается. Диагностика решает основную проблему: устанавливает необходимое и достаточное качественное и количественное поле сравнений и количественные нормативы показателей объекта исследования, учитывая тенденции развития хозяйствующего субъекта, отрасли с целью последующего сравнения (оценки) текущего состояния параметров объекта исследования с признанными в данный момент оптимальными либо доминирующими.

Проведенное нами исследование показало, что сегодня не существует четких разграничений в понятиях «финансовый анализ» и «финансовая диагностика». Однако в научной литературе уже четко прослеживается тенденция в скором появлении более точного разграничения между этими понятиями.

Многие авторы определяют диагностику как систему мероприятий, в том числе и аналитических, направленных на определение величины отклонения состояния системы от желаемого или нормативного и основных причин этого отклонения, для выработки управленческих воздействий с целью приведения системы в нужное русло.

Словарь по финансовому менеджменту определяет: «Финансовая диагностика – это определение наиболее важных показателей, дающих картину финансового состояния предприятия».

Е. В. Галкина формулирует следующее определение: «финансовая диагностика – это способ познания качественных и количественных показателей посредством финансовых критериев управления экономическим состоянием, объектами, явлениями и событиями. Финансовая диагностика реализуется через

финансовое выражение и финансовую оценку экономических процессов, которые в рамках организации (предприятия) выражены финансовой структурой (как в статике, так и в динамике)»

В данной работе мы определяем понятие «финансовая диагностика» как процесс оценки состояния хозяйствующего субъекта относительно установленных в качестве оптимальных на настоящий момент критериев.

В условиях быстро меняющейся внешней и внутренней среды фирмы финансовая диагностика является способом своевременного выявления и оценки потенциальных последствий сложившейся хозяйственной ситуации и методом разработки мер управленческого реагирования в соответствии со стратегией компании.

В связи с выше изложенным считаем, что при проведении финансовой диагностики должны быть соблюдены следующие основополагающие положения (принципы):

1. Содержание диагностики составляют: а) анализ результатов деятельности предприятия и б) анализ основных бизнес-процессов предприятия.

2. Финансовые показатели должны анализироваться в комплексе с остальными «нефинансовыми» показателями.

3. Принцип разумной достаточности: для целей диагностики следует использовать только те показатели, которые являются информационной основой для принятия управленческих решений.

4. Принцип сравнимости: Финансовые показатели необходимо сопоставлять с показателями данного предприятия за предшествующие периоды времени, аналогичными показателями других предприятий, принадлежащих той же отрасли, (обычно предприятий-конкурентов), нормативными (или рекомендованными) показателями.

5. Принцип временной согласованности: Финансовая диагностика должна производиться в соответствии с конкретным временным регламентом, например, раз в году производится крупномасштабная диагностика, а раз в месяц осуществляется мониторинг выборочных финансовых показателей.

6. Диагностика должна оканчиваться лаконичным представлением основных выводов, например, в формате *SWOT*-анализа.

В качестве последнего положения финансовой диагностики ученые формулируют «принцип завершенности», суть которого состоит в формулировке выводов по результатам исследования. Представление таких выводов должно быть лаконичным и конструктивным, т.е. направленным на поиск путей улучшения деятельности компании.

В качестве такого представления может быть рекомендован формат *SWOT*-анализа. Все множество факторов деятельности компании группируется по четырем областям:

- *S (Strengths)* – сильные стороны деятельности предприятия,
- *W (Weaknesses)* – слабые стороны деятельности предприятия,
- *O (Opportunities)* – возможности предприятия, позволяющие ему улучшить свое положение,

– *T (Threats)* – угрозы (опасности), с которыми может столкнуться предприятие на пути улучшения своей деятельности.

В рамках каждой группы необходимо сформулировать несколько (не более десяти) лаконичных утверждений – выводов по результатам диагностики. Эти утверждения должны быть связаны с какими-либо показателями или свойствами предприятия.

Важно различать сферы ответственности отмеченных выше групп. Первые две буквы *S* и *W* «отвечают» за текущее состояние предприятия, в то время как две другие *O* и *T* связаны с прогнозом состояния предприятия на ближайшую перспективу.

Целесообразность применения *SWOT*-анализа на последнем этапе диагностики заключается в том, что он делает попытку конструктивного улучшения результативности деятельности предприятия. На основе этих основных позиций *SWOT*-анализа менеджмент предприятия должен сформулировать рекомендации по основным направлениям улучшения деятельности. Только тогда процесс диагностики можно считать завершенным.

Считаем, что соблюдение данных положений при проведении диагностических мероприятий позволит получить более качественные результаты в определении характера финансовой ситуации и вызвавших ее причинно-следственных связей.

К.е.н. Корнєєв М.В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Фінансові ресурси є матеріальним носієм фінансів будь-якої економічної системи, яка має свої відмінні форми та методи створення і використання фінансових ресурсів. Фінанси з позиції матеріального змісту оцінюються як сукупність економічних відносин, що знаходять своє конкретне вираження у фінансових ресурсах, формою руху яких є фінансові фонди [1]. Економічний зміст фінансових ресурсів полягає в тому, що вони є частиною ВВП та сумою показників системи національних рахунків – валового прибутку економіки, податків на виробництво, імпорт, з фізичних осіб, відрахувань у державні позабюджетні соціальні фонди, заощаджень домашніх господарств, трансфертів та ін.

Теоретичні та практичні аспекти формування і використання фінансових ресурсів широко досліджені такими вченими, як І. Бланк, В. Белоліпецький, М. Білик, О. Василик, Ю. Воробйов, А. Загородній, І. Зятковський, В. Ковальов, М. Коробов, В. Опарін, К. Павлюк, М. Романовський, В. Родіонова та ін.

Як зазначає О. В. Міщук: «Фінансове забезпечення ресурсами визначається характером розв'язання двох ключових завдань: де і як мобілізувати фінансові ресурси в обсягах, необхідних для забезпечення відповідного рівня економічного

зростання; як розподілити вироблений ВВП, щоб максимально сприяти економічному зростанню» [2].

Ефективна фінансова система сприяє покращенню економічних показників за трьома напрямками. Перший полягає в забезпеченні довгострокового економічного зростання шляхом стимулювання припливу капітальних вкладень. Другий напрям – підвищення якості життя населення. І третій – внесок фінансів у стабілізацію економічної діяльності. Внесок фінансової системи в довгострокове економічне зростання полягає, перш за все, у підвищенні сукупної продуктивності факторів виробництва, а не у збільшенні об'ємів інвестицій [2]. Але обсяги наявних фінансових ресурсів є обмеженими з об'єктивних причин, серед яких основними є реальні обсяги ВВП та, певною мірою, національного багатства. Ці обмежені фінансові ресурси розподіляються в рамках сукупності державних та різноманітних недержавних фінансових інститутів.

Як зазначає В. Зимовець, проблема дефіциту фінансових ресурсів і способу їх залучення у ринковій економіці завжди вважалась актуальнішою, ніж проблема їх розміщення, але варто розглядати ці проблеми у комплексі, тому що залучення ресурсів для підприємства – це одночасно і їх розміщення для власника або посередника, а для узгодження економічних інтересів кожного з цих контрагентів, необхідно вирішити два завдання. По-перше, визначити ефективні способи залучення ресурсів для підприємства з урахуванням інтересів його власників. По-друге, знайти оптимальні способи розміщення фінансових ресурсів, що найбільшою мірою відповідали б інтересам їх власників. Наявність ефективних механізмів узгодження цих інтересів багато в чому визначає ефективність економіки в цілому, та траєкторію економічного розвитку у перспективі. Налагодженість різноманітних механізмів трансформації заощаджень в інвестиції сприяє економічному розвитку, їх відсутність – стримує його. Врешті-решт, для формування ефективного механізму способи залучення та розміщення фінансових ресурсів повинні поєднуватись в спеціалізованих фінансових інститутах, державних та недержавних [3].

При вирішенні вищезгаданих питань мова повинна йти і про закріплення за державою відповідних функцій та визначення фінансових джерел економічного зростання в рамках фінансової політики держави, роль якої у період зміни моделі розвитку значно зростає. А. І. Даниленко вважає, що важливим завданням фінансової політики в Україні є нарощування фінансових ресурсів в цілому на основі зростання базових факторів формування ВВП – прибутку, заробітної плати і обсягів податків на виробництво (за виключенням субсидій, пов'язаних із виробництвом) як потенційних джерел фінансових ресурсів та її спрямованість на усунення диспропорцій у розподілі первинних доходів між працею, капіталом і державою [4].

Проблема теоретичного обґрунтування забезпечення економічного зростання фінансовими ресурсами досить актуальна, особливо що стосується дослідження структури джерел, оптимальних умов формування ресурсів, їх розмірів та набуття ознак довгостроковості використання. Система забезпечення фінансовими ресурсами вимагає вивчення не тільки методів, форм і способів фінансування економічного розвитку, а й основних елементів фінансового механізму (важелів, інстру-

ментів). Структурними елементами фінансового забезпечення економічного зростання є джерела, інструменти та форми, методи фінансового забезпечення, кожен з яких виконує свої функції.



Рис. 1. Система забезпечення економічного розвитку фінансовими ресурсами

Джерела фінансового забезпечення економічного розвитку дають можливість диверсифікувати ресурсну базу для зростання та забезпечити поєднання капіталів підприємницького сектору та державних коштів. О. В. Міщук вважає, що пріоритетна роль належить приватному та державному капіталам як джерелам формування фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку [2].

Зважаючи на обмеженість джерел фінансування (власні кошти, державний бюджет та кошти замовників) в Україні й недоступність більшості з них для організації науково-технічної сфери через імовірнісний характер очікуваного результату й відсутність задовільної для фінансово-кредитних установ застави, брак належних обсягів власних інвестиційних ресурсів для здійснення проектів технічного переустаткування та реконструкції виробничих потужностей, особливої уваги набуває пошук і використання нових джерел, форм і методів фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, а отже, і економічного зростання [5].

В умовах економічного зростання проблема формування сучасних відносин із залучення та розміщення фінансових ресурсів набуває особливої актуальності. Науково обґрунтовані концептуальні засади державної політики у цій сфері можуть та повинні відіграти важливу роль в фінансовому забезпеченні поступового розвитку економіки нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Василик О. Д. Фінансові ресурси держави / О. Д. Василик, К. В. Павлюк // Проблеми фінансово-кредитного регулювання в перехідній економіці: зб. наук. праць; НАН України, Ін-т економіки. – К., 1996. – 109 с.
2. Міщук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О. В. Міщук // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2.
3. Зимовець В. В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток: монографія / В. В. Зимовець. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 314 с.
4. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т. / ред. А. І. Даниленко. – Т.1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.
5. Товт Т. Й. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні / Т. Й. Товт // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3.

Кришан О.Ф.

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Структура механізму формування інвестиційних рішень складається з сукупності чітко визначених елементів і зв'язків між ними. Сучасні науковці вказують на те, що елементи розрізняються за своїми властивостями, які можуть проявлятися лише тоді, коли елементи вступають у взаємодію. Виходячи з цього для виконання викладених функцій організаційно-економічний механізм прийняття інвестиційних рішень можна представити у загальному вигляді як динамічну систему, що складається з функціонально пов'язаних елементів. Як якісні, так і кількісні співвідношення постійно змінюються, тому рівень впорядкованості об'єктивно не може залишатися незмінним. Розділяючи цю точку зору, ми виходимо з того, що представлена структура організаційно-економічного механізму формування комплексу інвестиційних рішень по розвитку машинобудівних підприємств є відкритою системою, яка може доповнюватися іншими елементами залежно від її розвитку або зміни зовнішніх або внутрішніх умов.

Таким чином, організаційно-економічний механізм прийняття інвестиційних рішень на машинобудівних підприємствах є динамічною системою органів управління, конкретних форм, методів і прийомів їх управлінської діяльності, за допомогою яких здійснюється збір, обробка і передача інформації для вироблення проблемно-орієнтованих управлінських рішень по досягненню цілей розвитку.

За формою підготовки стратегічні інвестиційні рішення переважно повинні носити компромісний характер, тобто проект рішення, підготовлений розробниками, повинен коригуватися з урахуванням пропозицій і зауважень керівників і фахівців. Це значною мірою визначає характер організації робіт.

З метою своєчасного і якісного виконання робіт за визначенням перспективи розвитку підприємства за кожною службою необхідно закріпити напрям діяльності,

по якому періодично здійснюється комплексний аналіз результатів діяльності; виявлення і формулювання проблем, що стримують покращення діяльності відповідного напрямку; підготовка можливих варіантів подолання проблемних ситуацій, оцінка економічної ефективності, облік і контроль виконання прийнятих рішень.

Для розробки економічної стратегії розвитку, виявлення проблем, що стримують розвиток підприємства, формування цілей і завдань функціонування підприємства, розробки проекту концепції по формуванню інвестиційних рішень, направлених на розвиток підприємства може створюватися тимчасова група фахівців.

Розроблений службами (відділами) підприємства і узагальнений робочою групою перелік проблем розглядається керівництвом підприємства, за результатами розгляду готується рішення про важливість і черговість вирішення проблем і пропозиції по шляхам їх вирішення. При цьому використовується метод експертних оцінок керівників і фахівців підприємства.

Перелік проранжированих проблем підприємства є базою для вироблення концептуальних підходів формування комплексу (портфеля) інвестиційних рішень по досягненню системи цілей розвитку підприємства. При цьому досягнення беззбитковості повинне розглядатися як необхідна умова переходу до покращення фінансово-економічного стану підприємства. У концепції мають бути визначені завдання по подоланню першочергових проблем, що стримують раціональне використання виробничого потенціалу, матеріальних, паливно-енергетичних, трудових і фінансових ресурсів, підвищення якості продукції. З урахуванням регіональних, галузевих і державних програм розвитку машинобудівних підприємств на підприємстві має бути вироблена позиція відносно зміни форм власності, організаційної структури управління, механізму господарювання і іншим організаційно-економічним і правовим питанням. Проект концепції після обговорення з головними фахівцями затверджується директором підприємства.

Найважливішою складовою частиною організаційного елементу механізму формування інвестиційних рішень є необхідна для цього інформація.

У зв'язку з тим, що діючий статистичний, бухгалтерський і управлінський облік не повною мірою відповідає вимогам ухвалення інвестиційних рішень в сучасних умовах, існує необхідність його вдосконалення на базі таких основних принципів: системності, достовірності і достатності. Системність перетворень полягає в тому, що інформація повинна відображати умови, пов'язані з характером вирішуваних завдань, особливостями машинобудівного підприємства, кваліфікації керівників і фахівців; з чинниками зовнішнього середовища. Достовірність інформації оцінюється по тому, наскільки вона відповідає істинному стану об'єкту управління і управлінської ситуації, що склалася. Достатність інформації передусім визначається тим, наскільки вона задовольняє методикам і прийомам, використовуваним управлінцями в процесі розробки, прийняття і реалізації інвестиційних рішень. Удосконалити систему інформації на підприємстві з дотриманням вказаних принципів пропонується з використанням теорії контролінгу, однією з функцій якого є інформаційна підтримка інвестиційних рішень. Залишаючись самостійними, підсистеми бухгалтерського і статистичного обліку повинні перетворити

частину інформації для потреб розробки, прийняття і реалізації інвестиційних рішень. При цьому вимоги до такого перетворення висуває контролінг, оскільки його функції значно ширше за управлінський облік і поширюються на створення загальної інформаційної системи управління підприємством, інтеграцію і координацію різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей його діяльності.

Запропонований організаційно-економічний механізм є сукупністю суб'єктів і методів управління процесом розвитку підприємств. Тому результативність використання запропонованого механізму багато в чому залежатиме від готовності і здатності керівників і фахівців підприємств працювати на перспективу.

К.е.н. Редзюк Є.В.

Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, м. Київ

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ ДЛЯ ПОДОЛАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Фондовий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку та виступає провідною ланкою у процесі перетворення заощаджень в інвестиції шляхом організації руху фінансових потоків від інвесторів до емітентів за допомогою цінних паперів і через посередництво відповідних інститутів. Вплив фондового ринку, як на процес зростання, так і процес падіння фінансових ринків і світової економіки є суттєвим. Тому дослідження функціонування фондового ринку з метою вивчення чинників впливу на подолання фінансово-економічної кризи є актуальним і необхідним.

Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. і депресивний стан міжнародних фінансово-економічних відносин 2010-2012 рр. обумовлені, в значній мірі, безвідповідальністю фінансових і державних установ у до кризовий період: 1) процес видачі кредитів відбувався без поглибленого дослідження ринку і клієнтів, часто без відповідних підтверджень платоспроможності клієнта та аналізу якості його застави; 2) збільшилась кількість активних учасників спекулятивних операцій, як між банківсько-фінансовими установами, так і серед їх клієнтів, при цьому ризик-менеджментом ігнорували більшість учасників таких операцій; 3) значно поширилось обертання похідних цінних паперів, що не були забезпечені відповідною ліквідністю і вартістю, на базі одних цінних паперів створювались інші, потім на основі таких цінних паперів створювались ще нові цінні папери, і це привело до зростання в рази фіктивного (нічим незабезпеченого) капіталу; 4) процес глобалізації і лібералізації посилив хаотичність і не прогнозованість руху фінансових капіталів у світі; 5) уряди деяких країн (Італія, Греція, Іспанія, Португалія, Ісландія) збільшували власні боргові зобов'язання, не враховуючи потенціал економік своїх країн і стратегічну перспективу щодо обслуговування таких боргів; 6) інвестування в будівництво торговельно-офісних і житлових приміщень вийшло в багатьох країнах світу за межі реального ринкового попиту;

7) високі соціальні стандарти життя населення і їх постійне підвищення в розвинутих країнах не завжди відповідало макроекономічним показникам: продуктивності праці, системному зростанню ВВП і експортного потенціалу.

У поєднанні всі ці фактори створили «токсичні активи» та посприяли швидкому зниженню ліквідності на світових фондових ринках під час кризи. Це вплинуло на стабільність фінансових установ в світі, як наслідок, за цей період деякі фінансові установи збанкрутували (наприклад: банкрутство потужного інвестиційного банку «Lehman Brothers Holdings, Inc.» – 15.09.2008), а деякі, отримавши державну допомогу залишаються в критичному стані. В цілому, рівень довіри до фінансово-посередницьких структур знизився, проблеми у фінансовому секторі охопили й інші сектори економіки, державні органи влади в більшості країн світу перейшли до бюджетної економії, соціальна напруженість в світі зростає.

Відзначимо, що роль фондового ринку полягала у тому, що при появі деструктивних тенденцій глобалізовані фондові ринки їх посилювали і сприяли більшій, масштабній та всеохоплюючій дестабілізації світової фінансово-економічної системи. Це пов'язано з тим, що цінні папери взаємозалежні між собою (якщо стрімко знижується ціна на відповідну акцію, то аналогічна акція /цієї ж галузі/ також швидко знижується в ціні на побоюванні інвесторів втратити власні кошти), за допомогою сучасних засобів зв'язку негативні новини і процеси стають надбанням світового інвестиційного суспільства миттєво, а тому швидка і не прогнозована реакція приводить до виходу з ризикованих активів і переоцінки їх вартості, яка в таких випадках знижується в рази. Як показав досвід, чим менш розвинуті економіка і фондова біржа, тим більше вони втрачають від таких подій.

Під час кризових явищ і в після кризовий депресивний період (2008-2012), порушений цикл на ринку цінних паперів «заощадження – фондовий ринок – інвестиції – нові товари і послуги, підприємства, галузі – прибуток» відновлюється низькими темпами. Міграція капіталу шляхом припливу його до місць необхідного застосування і відтоком з тих галузей виробництва де є залишок припинилась тому, що навіть найбільш прибуткові галузі в стані невизначеності та низького попиту на свою продукцію. Світовий ВВП, станом на 2012 р., зростає системно тільки в країнах БРІК (Бразилія, Російська Федерація, Індія, Китай), але фінансові і фондові ринки цих країн взаємозалежні з інвестиціями із США, Західної Європи і Японії, тому зростання в країнах БРІК також пригальмовується. Оптимізація структури суспільного виробництва у світі завдяки механізму фондового ринку не відбувається.

В таких умовах, на нашу думку, необхідно створювати комфортні умови на державному рівні для інвестування у створення нового попиту, в інноваційні товари і послуги. Державне регулювання фондового ринку в різних країнах світу, в більшості своїй, має спрямовуватись на залучення зарубіжних інвестицій, а тому приймає характер конкурентної боротьби між урядами і законодавством різних країн за інвестора. В цьому аспекті проявляється на рівні урядів впровадження програм захисту для фінансових і реальних інвестицій та оптимізація макропоказників, що спрямоване на покращення сприйняття країни у світі. На законодавчому

рівні також має впроваджуватись механізми швидких і зручних способів заведення та виведення коштів.

Цілеспрямований розвиток будь-якої країни світу залежить від стану її фондової біржі, за індикаторами якої оцінюють інвестиційний потенціал країни. Без справедливого і прозорого ринку цінних паперів іноземні та вітчизняні інвестиційні ресурси не зможуть ефективно перетворити національну економіку в конкурентоспроможного гравця на світовому ринку. Без ефективного перерозподілу внутрішніх і зовнішніх заощаджень в нові перспективні бізнес-проекти, підприємства і галузі будь-яка країна суттєво втратить у розвитку. Особливе значення це приймає в епоху інформатизації і глобалізації, коли інвестиційні ресурси можна направляти в найбільш перспективні проекти, в сектори і галузі зростання, в найкращі за міжнародними рейтингами і макроекономічними показниками країни.

Цуприк Л.М.

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені В. Гетьмана», Україна*

ФІНАНСОВА КРИЗА 1997 РОКУ В КРАЇНАХ АЗІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Фінансова криза, яка розпочалася в Таїланді в 1997 році, викликала особливу стурбованість із-за своїх масштабів та гостроти. Азійська криза показала ряд прихованих і, як здавалось до цього, не пов'язаних між собою дисбалансів, а їх поєднання викликало процеси на фінансових ринках, які значно перевищили всі очікування.

Фінансові ринки зіграли роль відмінну від тої, яку їм відводить економічна теорія. Передбачається, що фінансові ринки здійснюють циклічні рухи. За принципом маятника вони можуть відхилитися від рівноважного стану під впливом зовнішніх факторів, проте вважається, що зрештою вони повернуться до цієї ж точки. Натомість азійська криза продемонструвала зовсім іншу поведінку фінансових ринків, які під силою інерції обвалювали фінансові системи країн одна за одною. Важко уникнути висновку, що міжнародна фінансова система сама стала головним фактором кризового процесу.

Безпосередньою причиною фінансових негараздів стала невідповідність валютних курсів. Країни Південно-Східної Азії впродовж всього кінця ХХ століття притримувалися неформальної угоди про прив'язку своїх валют до долара США. Видима стабільність долара заохочувала місцеві банки та компанії брати кредити в доларах та конвертувати їх в місцеві валюти без хеджування. Потім банки та інші фінансові компанії давали позики, або вкладали гроші в місцеві проекти, зокрема в нерухомість. Це здавалось безпечним способом заробляти гроші, поки неформальна доларова грошова маса залишалась стабільною.

Але система опинилася під тиском частково із-за зниження китайської валюти в 1996 р. частково із-за підвищення курсу долара до японської ієни. Торгі-

вельний баланс цих країн різко погіршився, хоча спершу дефіцит компенсувався за рахунок крупного позитивного сальдо руху капіталу. В 1997 р. стало очевидно, що розрив між торгівельним балансом та балансом руху капіталу стає надто великим. Криза розпочалася в липні 1997 р., коли таїландський уряд відмовилася від прив'язки бата до долара США і встановили плаваючий валютний курс.

Однак гостра фаза кризи почалася не одразу – місцеві органи кредитно-грошового регулювання продовжували підтримувати курси своїх національних валют, а міжнародні банки все ще надавали кредити. Відтягування спричинило загострення кризи. З Таїланду вона швидко поширилася на Малайзію, Індонезію, Філіппіни, Південну Корею та інші країни.

Перед кризою країні регіону розвивались досить динамічно протягом тривалого часу. Наприклад, в 1960 р. на долю регіону припадало 4% світового ВВП, а в 1995 р. – вже 24%. З іншого боку те, що криза набула характеру фондової та валютно-кредитної, показує як її нові риси, так і особливу залежність даних країн від інтеграції в світове господарство та світову фінансову систему.

Розглянемо особливості притаманні кожній окремії країні. В Таїланді тривожні симптоми відмічали починаючи з січня 1997 року. Тут був величезний борг у 80 млрд дол., але не у держави, а у приватних компаній. Ці компанії, зокрема банки, виявились на в змозі виплачувати за своїми зовнішніми зобов'язаннями, в результаті уряд вимушений був в червні відібрати ліцензії у 16 фінансових компаній, які займались кредитуванням будівництва та управлінням нерухомістю. Труднощі фінансових компаній відбувалися на фоні (і водночас були однією з найсуттєвіших причин) дуже сильного тиску на національну валюту (бат), який протягом багатьох років вдавалося підтримувати в твердому співвідношенні до долара США. Підтримка таїландського бата швидко спустошила золотовалютні резерви центрального банку. 2 липня уряд прийняв рішення про відмову від підтримки фіксованого курсу і бат почав девальвувати. Зниження таїландської валюти склало 42%, таїландських акцій – 59%, а в доларовому еквіваленті – 76%, падіння ВВП склало в 1998 році 8%. МВФ вже в серпні у формі термінової допомоги виділив пакет в розмірі 17 млрд. дол. США.

Після цього кризові явища охопили Індонезію, в результаті чого ця країна з населенням понад 200 млн. найсильніше постраждала від кризи, на боротьбу з якої МВФ виділив 42 млрд. дол. США. В результаті зовнішній борг Індонезії виріс до 117 млрд. дол. (країна вийшла в лідери по обсягах боргу). Однак допомога МВФ не допомогла врятувати індонезійську рупію від обвалу, її курс впав приблизно в 6 разів, ВВП скоротився на 16%.

Малайзія мала в цілому непогані економічні показники, але її фінансова система виявилася неспроможною протистояти негативним впливам сусідів. У результаті восени 1997 р. курс її валюти (рингіта), що складав до кризи 1,5 за долар, до кінця року впав до рівня 4 рингіта за долар. Філіппіни також відчули на собі кризові явища. Курс песо впав з 26 до 40 песо за долар в кінці 1997 року, ВВП скоротився на 5%. Для стабілізації положення Малайзія вимушена була ввести ряд мір щодо контролю за рухом капіталу. Серйозна постраждали і такі країни як

Сінгапур, Гонконг, а також Тайвань, в двох перших більшість неплатоспроможних фінансових банкруті вбуло піддано реорганізації, або банкрутству.

Несприятливим фактором для країн, охоплених кризою, виявилось те, що в цей час відбувався спад у одного з найбільших економічних партнерів – Японії, уряд якої в цей період намагався впроваджувати політику скорочення бюджетного дефіциту. Це заважало надати необхідну допомогу та розширити кредит для тайландських та індонезійських фірм, які попали в скрутне становище за умов відтоку капіталу.

В результаті бурхливих подій в Індонезії восени 1997 року японські та корейські банки зайняли обережні позиції, що підірвало довіру міжнародних кредиторів до банківської системи.

В то й же час на фоні ряду падінь, від кризового спаду утримався Китай. З одного боку, резерви його зростання ще не були вичерпані, а з другого – курс юаня був занижений, тож обвал йому не загрожував, а менша відкритість китайської економіки не дозволяла іноземному капіталу так впливати на нього, як на інші країни.

Як ми бачимо передумови кризи в країнах Південно-Східної Азії в 90-х роках та в Україні в 2000-х мають багато спільного. Висока залежність національної економіки від іноземного капіталу, висока імпорто- та експортозалежність, прив'язка національної валюти до долара США протягом тривалого часу, а також недостатній рівень розвитку фінансової системи робить економіку вразливою перед кризовими явищами, а фінансова допомога від МВФ не може бути рятівним колом для економіки країни, по-перше МВФ видає кредити висуваючи при цьому свої умови, по-друге обсяги та терміни отримання допомоги МВФ не завжди адекватні обставинам на риках.

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

К.е.н. Водянка Л.Д., Биканова О.В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Якісний розвиток економіки може бути забезпечений тими країнами, які суттєво підсилюють свою роль у виробництві і використанні новітніх знань, що дозволить їм домінувати у світових процесах. На даний момент, ринок послуг дуже швидко розвивається, тому інновації в цій сфері є одними із найбільш ефективних та актуальних.

За сучасних умов орієнтації економіки України на підвищення конкурентоспроможності важливою є активізація інноваційної діяльності. Неперервні і пос-

тійні інновації стають необхідною та природною формою існування будь-якої фірми, забезпечують їй конкурентоспроможність і виживання на ринку.

Теоретичні засади інноваційної діяльності у вітчизняній науці висвітлювали такі науковці, як В. Александрова [6], В. Геєць [7], Л. Федулова [8] та ін.

Актуальність даної теми полягає в тому, що на даний момент ринок послуг дуже швидко розвивається, тому інновації в цій сфері є досить ефективним та потужним механізмом розвитку.

Метою роботи є визначення особливостей інноваційної діяльності у сфері послуг, основні напрями, які вона охоплює та чинники, що впливають на інноваційну діяльність.

Згідно з законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [3, с. 2].

На сьогодні сфера послуг потребує посилення взаємозв'язку зі стратегією розвитку народногосподарського комплексу в цілому. Сфера послуг залежить не лише від споживчо-вартісних властивостей виробленого продукту, але й від таких соціальних показників, як рівень і якість життя, здоров'я й економічна активність населення, соціальна напруженість, розвиток соціальної сфери, фінансування цього сектору.

Інноваційна діяльність у сфері послуг повинна не лише охоплювати сферу виробництва послуг і сферу їх споживання в цілому, але й відстежувати особливості конкретних споживачів, що, зрештою, зумовлює необхідність програмного підходу, який передбачає прогнозування, вибірковість, адресність, раціональність використання всіх типів ресурсів та врахування специфічних особливостей послуг.

Існує ряд чинників, що впливають на інноваційну діяльність. До них належать: техніко-економічні, організаційно-управлінські, юридичні та соціально-психологічні [4].

Україна відстає від провідних європейських країн за розміром державної підтримки наукових досліджень та інноваційного розвитку. Починаючи з 2000 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена статтею 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту (ВВП) України. Типова щорічна цифра бюджетних видатків на науку становить 0,3-0,5% ВВП. Слід зазначити, що серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% і Греція – 29%, проте навіть ці показники удвічі вищі, ніж в Україні. А у порівнянні з країнами-лідерами, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), цей розрив з Україною збільшується майже у п'ять разів [5].

На даний момент держава не приділяє достатньої уваги розвитку інноваційної діяльності, її фінансуванню. Кількість інноваційно-активних проектів в Україні постійно зменшується. Результати інноваційної діяльності є одним з найважливіших показників розвитку країни, тому необхідно створити ефективний механізм

фінансування інноваційних проектів, адже залучення коштів є дуже складним процесом.

Для підприємств, які тільки розпочинають або відроджують інноваційну діяльність на ринку послуг, повинна бути впроваджена система специфічних заходів різнобічної підтримки і, насамперед, поліпшення фінансового забезпечення. Окрім таких загальновідомих методів, як встановлення податкових знижок, надання пільгових кредитів, використання прискорених методів амортизації обладнання тощо, доцільно впровадити систему державних гарантій і страхування інноваційної діяльності, грантів, розробити та задіяти механізми технічної підтримки і передачі у користування приватних підприємств державних технологій і ноу-хау [1].

Отже, для ефективного здійснення інноваційної діяльності необхідна розвита інфраструктура, рівень інноваційних розробок має відповідати світовому рівню або перевищувати його.

Для збільшення обсягів фінансового забезпечення інноваційної діяльності на ринку послуг необхідно вирішити цілу низку проблем становлення інноваційного сектора в Україні: комерціалізація інноваційної продукції (доведення інноваційних розробок до практичного використання потребує додаткових коштів на великий проміжок часу); надвисокі ризики інноваційної діяльності; спекулятивне використання державних пільг (наприклад, венчурними структурами) тощо.

Список використаних джерел:

1. Рубанова К.В. Розвиток інноваційної діяльності у сфері послуг та проблеми її фінансування / К.В. Рубанова; Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.
2. Шкрятатовська Т. Розвиток інноваційної діяльності: зб. текстів конф. 14–15 грудня 2010 [Електронний ресурс] / Т. Шкрятатовська, І. Рурак. – Режим доступу: <http://www.conf-cv.at.ua/forum/38-171-1>
3. Закон України «Про інноваційну діяльність»: за станом на 4 липня 2002 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 504.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.gov.ua>
6. Александрова В.П. Пріоритети технологічного розвитку економіки України / В.П. Александрова // Економіка і прогнозування. – 2003. – №1. – С. 70–85.
7. Гейц В.М. Економіка знань та її перспективи для України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. Прогнозування, 2005. – С. 168.
8. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. докт. екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – С. 552.

Наливайко Д.О., Бочарова А.Ю.

*Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Луганськ, Україна*

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку глобалізація об'єднує близько 30% країн світу, зумовлює все більшу різницю у розвитку та фінансовій стабільності її учасників, а не забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів на користь менш розвинутих країн. Зараз на етапі розвитку національної економіки прослідковується значна залежність цих процесів від загальносвітових тенденцій. Характерним є те, що чим відкритіше національна економіка до світових процесів, тим більше сил і ресурсів потрібно для пристосування до умов глобалізації. Однак глобалізація не забезпечує нові моделі розвитку національної економіки, а все більше акцентує увагу на виборі власної програми економічного розвитку країни та її ефективній реалізації.

Питання аналізу впливу процесів глобалізації на розвиток національних економічних систем досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Дж. Даннінг, Й. Шумпетер, Дж. Сороса, Дж. Кейнса, М. Портера, Р. Соллоу, В.П. Степаненко, О. Білорус, І.Р. Боднар, О.Г. Пеньков, О.І. Олексюк та багатьох інших.

Метою статті є визначення впливу глобальних економічних процесів на напрямки розвитку економіки України а також на діяльність окремих суб'єктів господарювання.

Україні необхідна структурна перебудова економіки, із запровадженням такої моделі її розвитку, що сприяла б конкурентоспроможності української економіки.

Існують різні економічні процеси і явища у світовій економіці, які зумовлюють наявність великої кількості підходів щодо оцінки їх впливу та наслідків на національному економіку. Виділимо найвідоміші з них.

Основною економічним результатом діяльності економічних систем різних країн виступає рівень добробуту населення, що виражається через частку валового національного продукту (ВНП) на душу населення. ВНП – це сукупна вартість кінцевих продуктів, створених національним капіталом як на території країни, так і за кордоном упродовж року. Валовий національний продукт розподіляється відповідно до національних завдань розвитку та світової економічної ситуації (і не тільки економічної) [1].

Особливо важливим цей показник стає в умовах глобалізації, оскільки саме це явище повинне сприяти в першу чергу зростанню рівня добробуту населення країн-учасників, а вже потім розвитку провідних галузей економіки тієї чи іншої країни.

В умовах глобалізаційних процесів ВНП має стабільно зростати під впливом участі на світовому ринку, відкритості національної економіки до зарубіжних інноваційних моделей розвитку, іноземних інвестицій, відкриття представництв національних підприємств у інших країнах та переливу капіталу між країнами.

Але цей показник може знижуватися за умов не гнучкого реагування держави на зміни на світовому ринку, нездатності пристосовуватися до дії вищезазначених

факторів та наявності диспропорцій і недоліків у функціонування національної чи світової економічних систем, до цього може привести фінансова криза.

Необхідно встановити оптимальну структуру розподілу ВВП, яка б враховувала особливості розвитку тієї чи іншої економічної системи, дозволяла б реалізувати її потенціал та вдосконалювати провідні галузі.

Найбільш загальний у економічній науці економічних показників, що характеризують отримані результати окремої держави, чи окремої системи міжнародних економічних груп виступає валовий внутрішній продукт (ВВП). ВВП – це сукупна вартість усіх кінцевих товарів і послуг, створених упродовж року на території даної країни.

Саме цей показник закладено в основу більшості прогнозів і пропорцій світових тенденцій. На його основі визначають рівень фінансування інноваційних процесів, життєвий рівень населення, ступінь і масштаб зовнішньоекономічних операцій та інші індикатори соціально-економічного розвитку. Фінансове забезпечення функціонування країни протягом року залежить від обсягів ВВП.

Основним макроекономічним результатом діяльності економічних систем та їх об'єднань виступає показник доданої вартості [2]. Додана вартість – різниця між вартістю вироблених товарів та послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво й реалізацію продукції. Показник доданої вартості виступає частиною ВВП та ВВП, однак його частка залежить від ефективності господарювання суб'єктів економіки та обраної ними стратегії розвитку на національному та світовому ринках.

Для України необхідно змінювати стратегію своєї діяльності, щоб не ускладнювати ситуацію зростанням державного боргу, приватизацією, зростанням рівня безробіття та подальшим зниженням обсягів ВВП і ВВП. На сучасному ж етапі намагання майже миттєво реформувати економіку країни за стандартами ЄС є невиправданим з економічної точки зору. Доцільно скористатися постійним супутником глобалізації – регіоналізацією. Регіоналізація дозволяє краще враховувати особисті можливості тих чи інших територій, сприяє збереженню національних ринків. Також необхідно переглянути митну політику країни, щоб запобігти подальшому знеціненню національної валюти та захистити вітчизняного виробника [3].

При перерозподілі ВВП визначальними завжди були видатки на соціальний захист, соціальне забезпечення та на розвиток інноваційних технологій. Однак саме зараз спрямування великої частки ВВП лише на розвиток інновацій було б недоцільним через довгий термін їх впровадження та окупності. Доцільніше було б спрямовувати переважну частину отриманих від МВФ позик не на покриття та обслуговування боргу країни, а інвестувати їх в найбільш прибуткові галузі та підприємства, які є основним експортерами країни (експортери продукції рослинництва та тваринництва, мінеральних продуктів, виробів із дорогоцінних металів, механічного обладнання та їх запчастин), у формі кредитування та держзакупівель, при цьому враховувати кон'юнктуру на світовому та національному ринку. Тим самим сприяти зростанню обсягів ВВП, ВВП, стабілізуючи національну грошову одиницю.

Опрацьовуючи наукові дослідження з вказаної проблематики, можна стверджувати, що основними показниками, що характеризують розвиток економічної системи країни та вплив на цей процес ситуації у світовому економічному просторі є: валовий національний продукт та валовий внутрішній продукт (додана вартість, як їх складова) в загальних обсягах, в розрахунку на душу населення країни та темпи приросту цих показників. Розглядається також структура ВВП та ВВП в процесі їх розподілу для забезпечення інноваційних процесів для довготривалої перспективи розвитку конкурентоспроможності економіки, що особливо актуально для України на сучасному етапі її розвитку.

Список використаних джерел:

1. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія України / О.Г. Білорус. – Броди: Просвіта, 2001. – 300 с.
2. Національна економіка: підручник / за ред. проф., к.е.н. П.В. Круша. – К.: Каравелла; Піча Ю. В., 2009. – 416 с.
3. Носова О.В. Влияние глобализации на экономическое развитие / О.В. Носова // социальная экономика. – 2010. – №1–2. – С. 80–86.

К.ф.н. Павлов В.И., к.э.н. Фролов А.И., к.ф.н. Сенченко А.Я.

*Украинская государственная академия железнодорожного транспорта,
г. Харьков*

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ УКРАИНЫ

Одна из определяющих тенденций настоящего времени – стремление стран к региональной интеграции. Для многих экономик мира долгосрочная региональная интеграция – единственный способ выжить в условиях глобальной конкуренции. Компании большинства стран не в состоянии конкурировать на мировых рынках. Поэтому все чаще субъектами глобальной конкуренции выступают не отдельные страны, а регионы.

Для Украины внутренние экономические преобразования и выбор внешнеполитических приоритетов тесно взаимосвязаны. Это обусловлено общей тенденцией глобализации и уплотнением экономического пространства. Можно утверждать, что в современных условиях географическое положение Украины становится определяющим фактором для её экономического развития и политической ориентации. Со сменой политического руководства государства наконец-то произошло осознание того факта, что с Россией необходимо не конфликтовать, а дружить и торговать, что центры политического влияния сегодня всё более совпадают с центрами экономического сотрудничества.

В соответствии с фундаментальным правилом рынка, как известно, главным является не что и где покупать, а что производить и где продавать. Поэтому в структуре внешней торговли приоритет принадлежит экспорту. Именно экспорт играет стимулирующую роль в росте производства, создании рабочих мест, обеспечивает повышение доходов, а также поступления в государственный бюджет.

В последние два десятилетия Украина двигалась в сторону сырьевой экономики. В структуре ВВП сырьевая составляющая росла, в то время, как доля промышленности с более глубокой степенью переработки резко упала [3].

Если анализировать товарную структуру экспорта Украины в страны ЕС, то можно сделать вывод о преобладании в его ассортименте продукции отраслей с низким уровнем технологичности и производства добавленной стоимости. При такой, невыгодной для себя, структуре товарного экспорта, Украина не может наращивать экспортные поставки в страны ЕС.

Три основные составляющие украинского экспорта – металл, химические товары и транспортные услуги, которые играли роль «локомотива» внешних продаж в 1997–2000 годах, постепенно теряют темпы роста. Таким образом, исчерпывается потенциал внешнего товарооборота на старой структурной основе факторной модели национальной конкурентоспособности. На пути к инновационной модели, при отсутствии эффективных механизмов ускоренного наращивания экспорта в отраслях, которые выпускают продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости, украинская экономика нуждается в определенном переходном периоде.

В настоящее время практически во всех странах СНГ сложилась такая структура промышленности, при которой удельный вес отраслей топливно-энергетического комплекса в общем объеме промышленного производства превышает 50%, а доля отраслей машиностроения постоянно снижается. В этих условиях внутриотраслевая кооперация и специализация, лежащие в основе интеграции народнохозяйственных комплексов, играют все меньшую роль. В то же время топливно-сырьевые поставки фактором взаимоувязанности национальных экономик не являются.

Тем не менее, совершенно очевидно, что сегодня осуществлять положительные изменения в структуре промышленности, увеличивая выпуск продукции отраслей с высоким уровнем технологичности и производства добавленной стоимости, Украина может только в расчете на увеличение экспорта такой продукции в страны СНГ. Именно поэтому наше государство заинтересовано, во-первых, в восстановлении технологических и кооперационных связей со странами СНГ, в первую очередь с Россией; во-вторых, в создании зоны свободной торговли со странами СНГ.

На наш взгляд, именно эти направления взаимодействия Украины с Россией и другими странами СНГ, является в настоящее время наиболее реализуемыми. Тем более что сегодня и сама Россия стремится активно вовлечь Украину в орбиту своего экономического сотрудничества, учитывая её мощный промышленный и научный потенциал, наличие современного ВПК.

Что же касается создания зоны свободной торговли со странами СНГ, то тут необходимо подчеркнуть, что заключение Украиной соглашений об ассоциации и зоне свободной торговли с ЕС не исключает заключения соглашения о создании зоны свободной торговли со странами СНГ.

Использование такого подхода будет означать прагматизацию внешнеэкономической политики Украины и даст возможность уйти от негативной дилеммы:

либо ЕС, либо Таможенный союз. При условии интеграции во внутренний рынок ЕС в рамках соглашения об ассоциации и активного диалога с Таможенным союзом, кажущаяся утопической мечта о все более свободной торговле во всех направлениях может обрести вполне реальные очертания.

В целом, на наш взгляд, геэкономические интересы Украины объективно связаны сегодня со стратегическим партнёрством с Россией, которое необходимо воспринимать как залог ускорения развития нашей экономики, избавления её от многих «хронических болезней», укрепления подлинного украинского суверенитета.

Список использованных источников:

1. Григорьев Л. Украина: раздвоение трансформации / Л. Григорьев, С. Агибалов, М. Салихов // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №3. – С. 125–141.
2. Меликов Р. Тенденции экономического развития Азербайджана, обусловленные глобализацией / Р. Меликов // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 47–49.
3. Кожурин Ф. Послекризисный прыжок или как перезапустить экономический рост? / Ф. Кожурин // Держава. – 2000. – 21–27 мая.
4. Изосимова Н. Конкурентоспособность Украины после кризиса: десять ступенек вниз / Н. Изосимова // Зеркало недели. – 2010. – 3 июля. – №25.
5. Омельченко Е. Сцилла и Харибда украинской торговли / Е. Омельченко // Киевский телеграф. – 2010. – 23 февраля – 4 марта.

К.держ.упр. Шемяков О.Д.

Донецька обласна організація профспілки «Радіоелектронмаш» України

ГІДНА ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ

Глобалізація економіки, поява нових форм організації виробництва, а також зміни, що відбуваються в економічній системі господарювання, у зв'язку з еволюцією технічного переоснащення виробництва та впровадження нових стандартів якості життя людини, спровокували жорстке протистояння інтересів працівників і роботодавців і потребують нових підходів щодо демократизації взаємостосунків у сфері праці між суб'єктами соціально-трудових відносин.

Ринкова система господарювання спонукає систему відносин у сфері праці до кардинальних змін, при цьому найсуттєвіші перетворення відбуваються в соціально-трудових відносинах, які є «...ключовим елементом будь-якої економічної системи, "серцевиною" усього комплексу суспільних відносин, оскільки саме від їх характеру та досконалості безпосередньо залежать якість трудового життя, соціальна злагода у суспільстві, продуктивність праці і, зрештою, соціально-економічний прогрес. За рівнем розвитку соціально-трудових відносин (СТВ) можна судити про міру соціалізації відносин між працею та капіталом, рівень демократизації суспільства і соціальної орієнтованості економічної системи, досконалість суспільного буття загалом» [1, с. 213].

В умовах трансформації соціально-економічної системи в нашій країні постійно виникають трудові спори і конфлікти, які в більшій мірі пов'язані з низьким рівнем оплати праці та постійною затримкою її виплати працівникам [2]. Невирішення цієї проблеми на сучасному етапі розвитку економіки стає головною перешкодою розвитку демократичних відносин між працею та капіталом, що призводить до порушення не тільки стійкості бізнесу та зростання його прибутковості, але й впливає на досягнення соціальної безпеки у суспільстві.

Як свідчить світовий досвід, в умовах глобалізації економіки, в економічно розвинутих країнах, відбулися суттєві зміни у технічному оснащенні виробництва та структурі праці, що сформувало нові вимоги щодо конкурентоспроможності продукції і якості людського потенціалу. Відповідно було поставлено задачу не тільки ефективно використовувати працю, але й підвищити її якість. Як показує практика, реалізацію цих вимог світовий бізнес розпочав з демократизації взаємовідносин між суб'єктами СТВ. Такий підхід сприяв появі стійкої тенденції розвитку виробничої демократії на виробничому рівні, що в деякій мірі дозволило зменшити втрати від економічних криз.

Якість праці залежить від багатьох факторів, одним із яких є рівень освіти. Проте, як зазначають автори [3], спостерігається тісний взаємозв'язок між рівнем освіти, кваліфікації й оплатою праці. До того ж вони звертають увагу на те, що розмір оплати праці залежить від таких чинників як розмір винагороди та наявність оптимальних коефіцієнтів співвідношення оплати праці в залежності від складності робочої сили та її якості. При цьому співвідношення розміру витрат на формування робочої сили відповідної якості та суми оплати праці, отриманої у процесі трудової діяльності, повинно дорівнювати один до трьох-чотирьох. Зазначені автори наголошують, що тільки при додержанні цих умов відбуватиметься розширене відтворення робочої сили необхідної якості, а сім'я найманого працівника може в повному обсязі виконувати покладені на неї функції. Безумовно, що гідна праця є головним критерієм, що суттєво впливає на якість життя працюючого громадянина. Тобто, гідна праця є першою та найголовнішою сходинкою до гідного життя.

Аналізуючи дані державної служби статистики [4], можна сформулювати таблицю у якій відображено показники, що характеризують з 2005 року по 2011 роки стан праці в Україні та гідної її оплати (табл. 1). Вивчаючи динаміку середньомісячної заробітної плати одного працівника (табл. 1), слід відмітити, що за період з 2005 по 2011 роки спостерігається її зростання.

Таблиця 1. Показники оплати праці в Україні за 2005–2011 роки

Показники	Період (рік)						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Середня зарплата (грн.)	806,18	1041,44	1351	1806	1906	2239	2598
Темп росту середньої зарплати (%)	136,7	1292,2	129,7	133,7	105,5	117	116
Темп росту реальної зарплати (%)	120,3	118,3	112,5	106,3	90,8	110,2	108,5
Внутрішній валовий продукт (%)	102,4	107	107,3	102,1	84,1	104,2	107,3
Темп росту заборгованості із виплати зарплати (%)	117,4	84	83	168	131	83	91
Прожитковий мінімум на одну особу станом на 01.01	483	495	554	650	682	888	1004

Так, середня зарплата в Україні зросла більш як у тричі й досягла 2,5 прожиткових мінімумів. Але динаміка темпів росту номінальної і реальної зарплати вказує на негативну тенденцію. Так, у відношенні до 2005 року, темп росту середньої зарплати у 2011 році знизився на 20%, а темп реальної зарплати порівняно з 2005 роком скоротився на 12%. Слід зазначити, що темп росту реальної зарплати й внутрішнього валового продукту (ВВП) на протязі 2005–2011 років також має негативну динаміку (рис. 1). До того ж наявність заборгованості та затримка виплати винагороди за виконану роботу знижує рівень відтворення робочої сили, збільшує рівень бідності та гальмує процес демократизації участі найманих працівників в управлінській діяльності підприємств.

Проведений аналіз показників, що характеризують гідність оплати праці вказує на те, що органи виконавчої влади та більшість роботодавців не виконують у належних обсягах міжнародні соціальні стандарти, що регулюють трудові відносини, прикриваючись фінансово-економічною кризою та відсутністю коштів. Саме тому постійно виникають конфлікти у соціально-трудої сфері між найманими працівниками й роботодавцями [2].

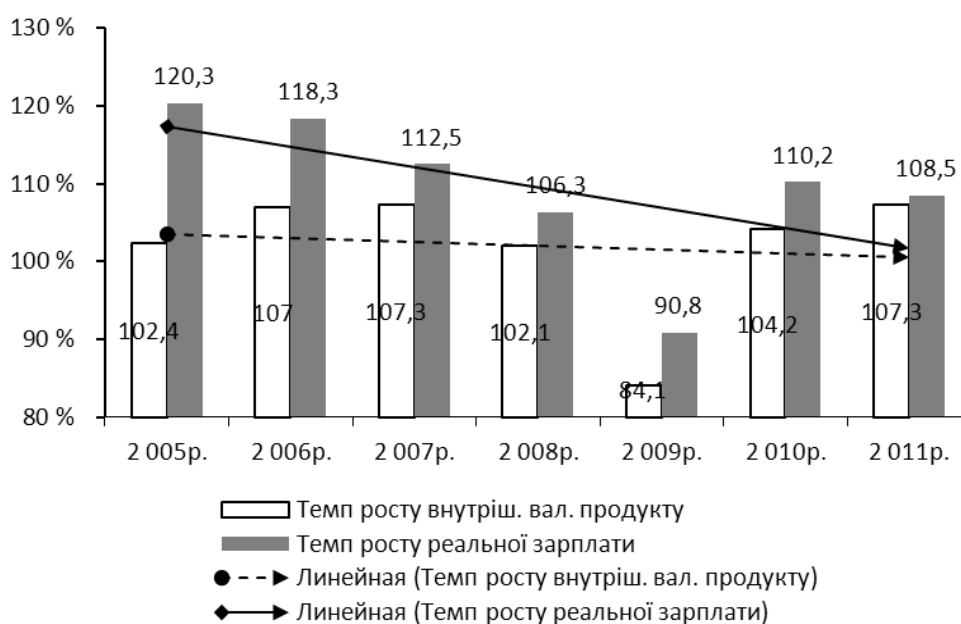


Рис. 1. Динаміка темпів росту реальної зарплати і ВВП

Таким чином, в умовах глобалізації та трансформації економіки гідна оплата праці:

- по-перше*, створює умови для попередження виникнення конфліктів у соціально-трудої сфері між суб'єктами соціально трудових відноси;
- по-друге*, суттєво поліпшує якість життя найманих працівників;
- по-третьє*, сприяє розвитку людського потенціалу, необхідного для випуску якісної і конкурентоспроможної продукції в сучасних умовах;
- по-четверте*, активізує розвиток виробничої демократії, яка в свою чергу оптимізує систему управління соціально-трудоїми відносинами.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
2. Шемяков О.Д. Братковський Державне управління соціальним діалогом: проблеми та шляхи вирішення: монографія / О.Д. Шемяков, М.Л. Братковський. – Донецьк: ВІК, 2010. – 205 с.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія: підручник / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К.: Академія, 2004. – 856 с.
4. Статистична інформація. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Заробітна плата. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

МЕХАНІЗМ МІНІМІЗАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

К.э.н. Варганова Э.Р.

*Пятигорский государственный гуманитарно-технологический университет,
Российская Федерация*

ВЛИЯНИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ И ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ

Современные корпоративные структуры активно преобразуются, отвечая на вызовы внешней среды и динамичные изменения условий конкуренции. Учитывая рост корпораций, их многофункциональность и мультинациональность, можно предположить, что в ближайшем будущем они должны предпринимать активные действия в целях укрепления своих позиций в экономических процессах. Однако преобразования и интеграция компаний носят достаточно спонтанный характер. Не случайно значительная часть проектов по реорганизации компаний путем слияний (поглощений) – по некоторым оценкам до 50% – неудачна. Развитие отечественной и зарубежной промышленности в последние годы дало богатый опыт реорганизации крупных интегрированных корпоративных структур, которые не только успешно расширяли масштабы деятельности, но и научились успешно избавляться от непрофильных активов. В условиях финансового кризиса такие подразделения становятся особенно обременительными, увеличивая затраты, сдерживая рост эффективности и акционерной стоимости компании. Это предполагает дальнейшее развитие процессов реструктуризации компаний, поиск эффективного управления ими. В условиях переходного состояния мировой и национальных экономик требуют переосмысления как основы преобразования корпораций, так и механизмы и инструменты их развития. От правильного выбора и выстраивания стратегии интеграции и реструктуризации зависит устойчивость бизнеса и конкурентоспособность компании на рынке.

Горизонтальные слияния часто происходят между поставщиками промежуточной продукции, имеющими вертикальные связи с конечными производителями, или между оптовыми торговыми предприятиями, поставляющими продукцию в розничные сети. Другими словами, горизонтальная интеграция часто происходит между фирмами, работающими на нижележащих рынках вертикально интегрированных отраслей. Отличительной чертой горизонтальной интеграции компаний в вертикально интегрированных отраслях является то, что этот процесс влияет на конкуренцию не только на рынке, на котором происходит слияние, но и на вышележащем рынке посредством торговых контрактов.

Горизонтальная интеграция компаний широко распространена на большинстве рынков. Органы антимонопольного регулирования, как правило, относятся отрицательно к процессам горизонтального слияния, что объясняется традиционными представлениями о том, что горизонтальная интеграция может приводить к росту монопольной власти, и тем самым к снижению интенсивности конкуренции и повышению цен. Однако горизонтальные слияния, наряду с очевидными синергическими эффектами, могут оказывать положительное воздействие на решения компаний относительно инвестиций в инновационные разработки и приводить к снижению производственных затрат. Поэтому органам антимонопольного регулирования следует сопоставлять положительные и отрицательные последствия горизонтальной интеграции компаний.

Горизонтальные слияния часто происходят между поставщиками промежуточной продукции, имеющими вертикальные связи с конечными производителями, или между оптовыми торговыми предприятиями, поставляющими продукцию в розничные сети. Другими словами, горизонтальная интеграция часто происходит между фирмами, работающими на нижележащих рынках вертикально интегрированных отраслей. Отличительной чертой горизонтальной интеграции компаний в вертикально интегрированных отраслях является то, что этот процесс влияет на конкуренцию не только на рынке, на котором происходит слияние, но и на вышележащем рынке посредством торговых контрактов.

Экономико-математический анализ горизонтальной интеграции в вертикально интегрированной отрасли с двумя нижележащими (фирмы, расположенные ниже по технологической цепочке) фирмами (конкурирующими в рамках нижележащего рынка олигополии) и двумя вышележащими фирмами в условиях, когда решения о слиянии фирм на нижележащем рынке и об инвестициях в научно-исследовательские разработки эндогенны показывает, что горизонтальная интеграция на нижележащем рынке может генерировать два различных повышающих эффективность механизма. Она повышает «эффективные» инвестиции в научно-исследовательские разработки, т.е. снижение производственных затрат, достигаемое нижележащей фирмой благодаря инвестициям в инновационные разработки, в случае, если производимые виды продукции не являются слишком близкими субститутами и, следовательно, конкуренция на вышележащем рынке не слишком высока. Кроме того, горизонтальная интеграция приводит к снижению оптовых цен, если, конкуренция на вышележащем рынке не слишком высока и инвестиции в научно-исследовательские разработки достаточно эффективны. Последнее обус-

ловлено эффектом усиления стимулов к инвестициям в научно-исследовательские разработки, связанным с производством большего объема продукции объединенной фирмой, что обеспечивает более высокие «эффективные» инвестиции в научно-исследовательские разработки, чем в случае существования отдельных фирм на нижележащем рынке. Снижение оптовых цен происходит по двум причинам. Первая причина состоит в том, что более низкие производственные затраты объединенной фирмы, в силу более высоких инвестиций в инновационные разработки, позволяет назначать более низкие оптовые цены. Вторая причина в том, что если нижележащая фирма повышает оптовые цены для вышележащих фирм, объем выпуска продукции соперничающей вышележащей фирмы увеличивается. При условии, что торговля между нижележащими и вышележащими компаниями имеет место посредством нелинейных двухчастных тарифных контрактов, вышележащее производство субсидируется; следовательно, увеличение объема выпуска продукции соперничающей вышележащей фирмы представляет отрицательные экстерналии для объединенной фирмы. Интернализуя эти отрицательные экстерналии, объединенная фирма снижает оптовые цены.

Установлено, что горизонтальная интеграция на нижележащем рынке происходит, если виды продукции не являются очень близкими субститутами и инвестиции в научно-исследовательские разработки достаточно эффективны. В противном случае оптимально их независимое функционирование. Если конкуренция на вышележащем рынке очень высока и инвестиции в научно-исследовательские разработки неэффективны, слияние приводит к более низкой эффективности на нижележащем рынке и более низким оптовым ценам. Поэтому нижележащие фирмы не имеют стимулов к слиянию. Напротив, если конкуренция на вышележащем рынке достаточно невелика, слияние приводит к более высокой эффективности на нижележащем рынке; следовательно, нижележащие фирмы имеют стимулы к интеграции. Более низкие оптовые цены приводят к более низким ценам на конечную продукцию. В результате при объединении повышается и благосостояние потребителей, и совокупное национальное благосостояние.

Проводимый анализ распространен на ситуацию, когда торговля между нижележащими и вышележащими рынками осуществляется при использовании контрактов, включающих только оптовую цену. Доказано, что даже хотя горизонтальная интеграция всегда приводит к росту инвестиций в научно-исследовательские разработки, она может также приводить к росту оптовых цен, если виды производимой продукции являются близкими субститутами. В результате, хотя горизонтальная интеграция выгодна фирмам на нижележащем рынке, это объединение снижает благосостояние потребителей, если интенсивность конкуренции на вышележащем рынке высока.

Проведенное исследование показывает, что при анализе горизонтальной интеграции фирм на нижележащем рынке антимонопольные органы должны учитывать влияние интеграции на инвестиционные решения фирм, т.е. потенциальную эффективность объединения в смысле снижения производственных затрат, а также такие характеристики рынка, как форма контракта между нижележащими и вышележащими фирмами, а также интенсивность конкуренции на вышележащем рынке.

Ганущак Т.В.

Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна

ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Оцінка фінансової безпеки підприємства є необхідною складовою забезпечення фінансового розвитку, особливо в умовах невизначеності сьогодення. На підставі аналізу фінансової безпеки підприємства, після етапу планування, працівники фірми можуть побачити реальну картину розвитку суб'єкта господарювання, здійснити подальше планування та прогнозування на підприємстві.

Нами пропонується визначати оцінку фінансової безпеки підприємства на основі використання інтегрального показника із впливом майнового стану, тому пропонуємо наступну формулу, а саме:

$$S_{\text{ФБП}} = S_{\text{R}} + S_{\text{П}} + S_{\text{ДА}} + S_{\text{ФС}} + S_{\text{МС}}, \quad (1)$$

де $S_{\text{ФБП}}$ – інтегральний показник фінансової безпеки (небезпеки) підприємства;

S_{R} – комплексний показник оцінки рентабельності (збитковості);

$S_{\text{П}}$ – комплексний показник оцінки платоспроможності (неплатоспроможності);

$S_{\text{ДА}}$ – комплексний показник оцінки ділової активності (затухання);

$S_{\text{ФС}}$ – комплексний показник оцінки фінансової стійкості (непевності, нестійкої діяльності);

$S_{\text{МС}}$ – комплексний показник ефективності (неефективності) майнового стану.

До складу комплексного показника ефективності (неефективності) майнового стану $S_{\text{МС}}$ пропонуємо віднести частку оборотних виробничих фондів в обігових коштах, частку основних засобів в активах, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, частка довгострокових фінансових інвестицій в активах, частку оборотних виробничих активів, частку оборотних виробничих фондів в обігових коштах, коефіцієнт мобільності активів. Для розрахунку комплексного показника ділової активності (затухання) $S_{\text{ДА}}$ нами враховуються наступні індикатори: оборотність активів, фондвіддача, коефіцієнт оборотності обігових коштів, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності готової продукції, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. До комплексного показника оцінки рентабельності (збитковості) S_{R} пропонуємо враховувати: рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності, рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, коефіцієнт реінвестування, коефіцієнт стійкості економічного зростання, співвідношення сплачених відсотків і прибутку. До комплексного показника оцінки фінансового стану (непевності, нестійкої діяльності) підприємства $S_{\text{ФС}}$ пропонуємо віднести: коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами,

маневреність робочого капіталу, маневреність власних обігових коштів, коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів, коефіцієнт покриття запасів, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності, показник фінансового лівериджу, коефіцієнт фінансової стійкості. До комплексної оцінки показника платоспроможності (неплатоспроможності) S_{Π} відносимо: коефіцієнт ліквідності поточної, коефіцієнт ліквідності швидкої, коефіцієнт ліквідності абсолютної, співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості.

Методом експертних оцінок нами було встановлено кретириальне значення фінансової безпеки підприємства, а саме: 5, тобто нижче 5 підприємство є фінансово небезпечним, а вище цього показника забезпечується фінансова безпека підприємства.

На нашу думку, фінансову безпеку підприємств не потрібно розглядати лише з точки зору безпеки, але необхідно враховувати й небезпечний його фінансовий стан. Небезпека супроводжується збитковим фінансово-господарським станом, затуханням виробництва, неефективним майновим станом, нестійкою діяльністю.

**Таблиця 1. Інтегральний показник фінансової безпеки
ВАТ «Племптаходгосп Броварський» за 2002–2010 рр.**

Показник	Роки								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
S_{MC}	0,61	0,63	0,531	0,511	0,481	0,481	0,52	0,502	0,432
$S_{ДА}$	8,605	1,68	0,397	0,922	0,402	0,446	1,981	37,08	30,502
S_R	0,152	0,2	0,726	0,278	0,393	4,849	-0,35	0,21	0,01
S_{Π}	0,642	0,456	0,61	0,679	1,418	1,302	1,014	0,804	0,706
$S_{\Phi C}$	1,685	1,402	1,515	0,76	-2,059	0,121	2,078	-1,251	-2,466
$S_{\Phi БП}$	11,694	4,368	3,78	3,15	0,64	7,199	5,243	37,345	29,189

Джерело: розраховані автором на підставі розрахункових показників в додатку, дані ДКЦПФР [1]

Враховуючи дані табл. 1, можна побачити, що підприємство ВАТ "Племптаходгосп Броварський" є фінансово безпечним в 2002 р. та з 2007 р. по 2010 р., а саме: мав показник фінансової безпеки 7,199; 5,243; 37,345; 29,189 відповідно. В період з 2003 р. по 2006 р. включно підприємство мало показник фінансової безпеки нижче 5, що є негативним, тобто спостерігається фінансова небезпека.

Список використаних джерел:

1. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс] / ВАТ «Племптаходгосп Броварський». – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/participant/05477043>

К.ф.-м.н. Горбачук В.М.

Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України, м. Київ

**ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ
ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ УКРАЇНИ
ПІДГОТОВКИ БАКАЛАВРІВ, МАГІСТРІВ, ДОКТОРІВ НАУК**

Загальнодержавні програми мають відповідати функціям держави [1; 2]:

	Сфери, де не працює ринкова система	Сфери забезпечення справедливості
Мінімальні функції	Надання елементарних громадських благ: оборона; законність і правопорядок; права власності; макроекономічний менеджмент; державна система охорони здоров'я.	Захист бідних: програми боротьби зі злиднями; допомога постраждалим від стихійного лиха.
Функції середньої складності	Подолання зовнішніх ефектів: початкова освіта; охорона навколишнього природного середовища. Регулювання монополій: регулювання комунальної сфери; антимонопольна політика. Подолання ефектів недосконалої інформації: страхування (здоров'я, життя, пенсійне забезпечення); фінансове регулювання; захист прав споживачів.	Забезпечення соціального страхування: пенсійне забезпечення для бідних; допомога на членів сім'ї; страхування від безробіття.
Функції активного втручання	Координація діяльності приватних структур: сприяння ринкам; координація ініціатив.	Перерозподіл: перерозподіл активів.

Початкова освіта належить до сфери подолання зовнішніх ефектів (екстерналій) серед функцій середньої складності держави, а підготовка бакалаврів, магістрів, докторів наук – до сфери координації діяльності приватних структур серед функцій активного втручання держави. У сфері забезпечення справедливості у початковій освіті держава здійснює допомогу на членів сім'ї, а у підготовці бакалаврів, магістрів, докторів наук держава здійснює перерозподіл активів (з метою збільшення їх ринкової вартості) [3].

У січні 2012 р. вперше університет з України (Національний технічний університет України „Київський політехнічний інститут”) потрапив у топ-1000 університетів світу за Webometrics (www.webometrics.org). За числом університетів у топ-1000 Україна отримала рейтинг 64; результати країн з вищим рейтингом наведені у табл. 1 (не наведені Ісландія, Коста-Ріка, Хорватія, Румунія, Іран, Литва, Естонія, Латвія, Венесуела, Єгипет, Білорусь, Макао, Перу, Філіппіни, Пуерто-Ріко,

Сербія). У табл. 1 СК – це Сполучене Королівство, ПАР – Південноафриканська республіка, СА – Саудівська Аравія.

Серед наведених країн лише Індонезія та Індія мають нижчий валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення, ніж Україна; водночас за загальним ВВП Індія, Індонезія, Україна мають рейтинги 9, 18, 55 відповідно. В Індонезії витрати на студента вищого навчального закладу (ВНЗ) як частка ВВП на душу населення майже вдвічі менші, ніж в Україні, а в Індії – майже вдвічі більші (табл. 2). Частка осіб з вищою освітою серед безробітних в Україні та Індії приблизно однакова, а в Індонезії приблизно вчетверо менша, ніж в Україні (табл. 2). Таку частку в Україні перевищують тільки відповідні частки в США та Ізраїлі, де на порядок більший ВВП на душу населення.

Щоб університетський рейтинг України піднявся до рейтингу її загального ВВП, потрібні принаймні 2 університети України у топ-1000. Сусіди України мають кращі університетські рейтинги: у топ-1500 Україна має 2 університети на січень 2012 р. (2 – на липень 2010 р.), Туреччина – 43 (12), РФ – 21 (9), Польща – 17 (20), Румунія – 13 (8), Угорщина – 7 (8), Словаччина – 4 (3), Болгарія – 2 (1) [4; 5]. У кожній зазначеній сусідній країні ВВП на душу населення у кілька разів більший, ніж в Україні.

За відношенням усіх зарахованих у вищі навчальні заклади (ВНЗ) до кількості населення відповідного віку Україна має рейтинг 6: лише Корея, Фінляндія, США, Словенія, Нова Зеландія мають вищі рейтинги (табл. 3). У 2002 р. за часткою робочої сили з вищою освітою Україна мала рейтинг 2 після Ізраїлю (табл. 3). У кожній зазначеній країні ВВП на душу населення на порядок більший, ніж в Україні.

Таблиця 1. Число університетів країни у топ-200, -500, -1000 за рейтингом Webometrics станом на січень 2012 р. та ВВП на душу населення країни [6]

Країна/ Рік	Число у топ-			ВВП на душу населення (тис дол.)									
	200	500	1000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
США	86	155	255	36065	36950	38325	40401	42629	44750	46467	46901	45348	46860
Німеччина	15	44	62	22917	24465	29474	33137	33653	35320	40505	44392	40447	40274
Канада	13	23	33	23100	23467	27402	31104	35205	39302	43307	45176	39728	46303
СК	8	30	65	24891	27219	31277	36821	37898	40399	46118	43652	35315	36164
Італія	7	16	39	19633	21463	26344	29887	30460	31746	35840	38701	35251	34059
Тайвань	7	14	32	13108	13370	13748	14986	16023	16451	17122	17372	16326	18558
Бразилія	7	12	28	3180	2836	3104	3665	4832	5893	7345	8729	8360	10816
Нідерланди	7	11	12	25023	27241	33280	37479	39210	41542	47884	53221	48148	46986
Австралія	6	17	30	19415	21557	27131	32533	35884	37581	44850	48827	45034	55672
Іспанія	5	24	44	14971	16812	21250	24694	26305	28244	32468	35364	32030	30639
КНР	4	14	64	1038	1132	1270	1486	1726	2064	2645	3404	3739	4382
Швеція	4	9	11	25532	28091	35097	40219	40998	43946	50559	52729	43404	49183
Гонконг	3	6	6	24753	24351	23443	24403	25999	27488	29785	30728	29621	31514
Японія	2	12	34	32214	30756	33134	36059	35633	34150	34268	38216	39459	42783
Швейцарія	2	7	10	35284	38247	44291	49122	50083	52276	57491	65800	63580	67779
Бельгія	2	7	7	25162	25901	26514	27794	28851	30094	31411	32019	31269	32290

Продовження табл. 1

Країна/ Рік	Число у топ-			ВВП на душу населення (тис дол.)									
	200	500	1000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Португалія	2	6	11	11713	12813	15539	17665	18188	19040	21896	23839	22095	21542
Таїланд	2	6	11	1854	2020	2261	2603	2825	3296	3918	4300	4151	4992
Австрія	2	5	9	23665	25573	31105	35427	36892	39023	44914	49975	45686	44988
Данія	2	5	7	30000	32390	39495	45340	47617	50554	57171	62359	56052	55986
Ізраїль	2	4	7	19794	17836	18387	19256	20019	21359	24008	28347	26802	29264
Норвегія	2	4	4	37822	42206	49228	56219	65203	72074	82087	93016	76543	84144
Чехія	2	3	10	6024	7375	8954	10726	12186	13912	16935	20816	18171	18277
Корея	1	5	11	10655	12094	13451	15029	17551	19707	21653	19162	17110	20756
Фінляндія	1	5	7	24014	26057	31529	36152	37316	39444	46502	51297	45096	44496
Греція	1	4	8	11950	13446	17693	20860	21936	23931	28009	31308	29328	27311
РФ	1	2	10	2096	2377	2968	4100	5348	6962	9153	11704	8545	10356
Мексика	1	2	9	7118	6991	6865	7374	8163	9077	9786	10255	8174	9522
Сінгапур	1	2	2	21001	22028	23029	26419	28498	31672	36643	37971	36112	43117
Чилі	1	1	7	4451	4314	4698	5982	7290	8943	9904	10186	9484	11827
Словенія	1	1	2	10292	11621	14621	16956	17857	19391	23566	27261	24390	23648
Франція		5	35	22539	24352	29800	33849	34952	36689	41752	45623	42018	40704
Польща		5	10	4979	5184	5675	6627	7965	8958	11157	13887	11296	12323
Туреччина		4	17	2906	3396	4365	5559	7180	7775	9422	10475	8710	10309
Ірландія		4	6	27499	31665	40058	46275	49261	52804	59997	59902	50160	46298
ПАР		3	8	2633	2445	3656	4723	5267	5511	5910	5635	5741	7274
Малайзія		3	7	3864	4078	4352	4816	5213	5853	6879	8088	6920	8423
Нова Зе- ландія		3	7	13392	15386	20065	24385	26963	25736	31063	30777	27293	32163
Угорщина		3	6	5238	6567	8281	10151	10902	11193	13699	15475	12837	13024
Індонезія		3	4	773	928	1100	1188	1300	1636	1916	2237	2327	2974
Словач- чина		2	3	3926	4562	6197	7845	8902	10382	13937	17543	16187	16104
Аргентина		2	3	7241	2738	3421	4003	4742	5492	6659	8256	7733	9131
СА		2	3	8736	8785	9758	11127	13658	14784	15444	18495	14148	16267
Колумбія		1	6	2407	2367	2263	2804	3418	3702	4794	5303	5207	6360
Індія		1	4	467	481	549	630	729	807	1009	1081	1077	1371
Україна			1	781	879	1048	1368	1830	2305	3071	3899	2550	3013

Таблиця 2. Витрати (expenditures) E на студента (% ВВП на душу населення), частка U (%) осіб з вищою освітою серед безробітних (unemployed) [6]

Країна / Рік	E (%)						U (%)					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008
США	23,1	23,1	25,0	21,7	21,1		47,3	46,5	45,4	45,8	45,7	
Німеччина							12,6	12,4	12,1	11,2	10,6	
Канада							30,1	29,9	31,5	31,1	31,2	
СК	26,7	31,6	28,8	24,4	22,3		14,4	14,8	15,7	15,0	14,3	
Італія	22,7	22,2	23,3	22,1	25,0			9,3	11,3	11,4	11,3	
Бразилія	32,6	35,0		29,6			3,0	3,0	3,2	3,6		

Продовження табл. 2

Країна / Рік	Е (%)						U (%)					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Нідерланди	43,5	42,4	42,3	40,2	41,4		18,4	18,2	18,4	16,9	17,0	
Австралія	23,3	21,5	20,6	20,2	19,8		17,9	19,0	19,3	16,1	17,9	
Іспанія	22,6	22,7	23,4	25,1	27,2		22,5	22,7	23,1	22,3	20,4	
Швеція	42,2	40,1	38,9	38,3	41,2		18,0	17,9	17,8	19,1	17,1	
Гонконг	67,7	59,7	57,2	38,5	28,6	56,3	10,9	10,4	13,0	13,7	16,6	
Японія	20,8	19,2	19,1	20,1	20,9		29,2	29,3	30,6	31,7	32,8	
Швейцарія	62,3	55,2	53,1	46,7	43,9		18,8	16,8	17,3	17,2	17,9	
Бельгія	34,8	34,6	35,3	35,2	36,7		18,2	19,6	18,5	19,7		
Португалія	22,6	26,3	27,9		26,7		10,6	10,4	10,9	11,3	13,2	
Таїланд	23,6	25,6	29,3		22,0	22,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,1	
Австрія	49,4	50,3	48,4	47,4	43,5		7,0	11,4	9,6	9,7	10,0	
Данія	62,5	55,5	53,7	53,8	52,2		26,9	25,5	27,5	26,9	23,0	
Ізраїль	23,6	22,6	22,8	22,7	21,3		75,8	74,9	74,5	73,5	72,5	
Норвегія	51,5	49,1	44,9	47,3	46,2		20,6	21,7	18,9	19,0	20,6	
Чехія	30,1	27,2	37,3	30,5	25,7		3,5	3,5	4,1	4,9	4,3	
Корея							30,9	29,3	29,4	32,9	35,2	
Фінляндія	36,1	34,4	33,4	31,7	32,6		14,5	17,5	17,7	16,2	18,6	
Греція	24,5	25,1					15,8	18,8	19,1	20,1	21,8	
РФ	10,9	12,6	13,2		14,2		34,8	33,5	32,7	32,4	32,1	
Мексика							22,4	24,0	21,7	20,6	22,9	
Сінгапур						27,3	38,7	40,8		39,9	43,2	
Чилі	15,4	11,6	11,8	11,5	12,1		21,8	23,7	24,5	24,7	24,8	23,5
Словенія	25,0	22,3	21,6				3,2	8,2	8,6	11,5	12,5	
Франція	34,0	33,2	33,3	34,8	35,6		18,4	18,9	19,4	19,0	19,9	
Польща	21,4	21,4	17,1	16,6			6,1	6,7	7,6	8,7	10,4	
Туреччина	31,0						11,6	12,7	11,4	12,0	12,7	
Ірландія	23,8	24,7	26,1	26,2	32,4		26,3	24,3	26,7	28,7	18,2	
ПАР							4,8	3,7	4,1	4,5	4,5	
Малайзія	68,2		59,6	49,4	33,9		18,9	20,9	23,6	24,5	25,1	
Нова Зеландія	26,8	25,2	25,9	28,1		31,0	14,4	26,7	25,9	26,6	26,9	
Угорщина	24,3	23,9	23,8	23,8	24,7		5,4	7,5	7,6	7,5	8,1	
Індонезія				18,7	16,2		4,5	5,7	5,9	6,2	9,6	
Словаччина	32,1	24,0	24,5	19,5	18,2		3,6	4,3	4,5	3,7	5,3	
Аргентина	11,8		14,2	15,6	16,6		19,4	18,5	18,4	19,7	17,9	15,3
СА										30,8	28,7	37,0
Колумбія	20,7	19,4	18,9		26,3	27,0	13,2	18,8	19,5	19,4	20,6	
Індія	61,1	56,2	53,4				31,9	31,6	33,3			
Ісландія	27,5	28,4	26,2	27,4	28,5							
Коста-Ріка	36,0						9,1	9,8	12,0	6,5	6,4	
Україна	32,4	32,3	31,2	25,1			33,1	32,2	35,8	38,7	39,3	

Таблиця 3. Відношення R (ratio) усіх зарахованих у ВНЗ до кількості населення відповідного віку, частка P (proportion) робочої сили з вищою освітою [6]

Країна / Рік	R (%)							P (%)						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
США	81,3	82,2	82,6	83,4	85,4	89,1		35,7	58,9	59,4	59,8	59,9	60,4	61,1
Німеччина								23,8	24,0	24,4	25,1		23,7	23,9
Канада								41,0	41,6	42,5	42,6	44,2	45,3	46,2
СК	59,0	58,7	58,9	58,6	57,0	58,5		26,8	27,3	28,1	29,4	29,9	30,7	31,9
Італія	61,5	64,0	65,8	66,4	66,0	66,0		11,9	12,2	12,4		14,4	15,0	15,7
Бразилія	23,8	25,6		30,3	34,7	36,1							8,6	
Нідерланди	57,0	58,7	59,7	60,6	61,5	62,7		23,5	25,0			29,2		33,0
Австралія	71,3	72,1	71,2	72,1	72,3	75,9		29,0	30,9	30,8	32,7	33,5	34,7	32,7
Іспанія	65,8	66,6	68,0	69,0	70,7	73,2		27,9	28,5			31,3	31,5	31,8
КНР	17,7	19,4	21,1	21,9	22,4	24,3								
Швеція	83,8	82,0	79,3	74,9	70,8	70,8		24,9	25,8	26,5	27,4	28,9	29,5	29,8
Гонконг	31,5	32,5	33,4	42,3	56,0	57,2	59,7		21,0		22,7	24,0	25,0	25,6
Японія	53,9	55,4	57,6	58,4	58,6	59,0		35,5	36,5	37,2		39,5	38,3	39,9
Швейцарія	45,4	45,7	46,4	47,5	49,6	51,5		24,2	24,2	25,6	27,0	27,7	28,5	29,7
Бельгія	61,4	61,8	62,6	62,5	63,8	67,5		34,2	34,6	35,2			36,1	
Португалія	55,5	55,4	55,4	57,4	61,1	62,2		9,4	9,7	11,3		13,2	13,6	14,1
Таїланд	41,6	43,9	43,8	47,0	45,7	45,7	46,2							
Австрія	46,9	47,6	49,3	50,9	55,7	60,2		14,9	15,1	14,8	18,7	18,1	17,8	17,7
Данія	74,3	80,2	78,9	78,6	75,8	74,4		25,8	26,6	30,6				
Ізраїль	56,5	58,1	57,7	60,5	59,8	62,5		81,4	82,0	83,0	82,9	83,2	83,3	84,0
Норвегія	79,3	78,6	77,7	75,6	72,9	73,8		32,2	30,7	33,3		32,3	32,4	33,5
Чехія	43,2	47,6	49,3	53,3	57,4	60,7		11,6	12,5	14,2	13,2	13,7	14,2	14,4
Корея	90,2	93,5	97,8	101,8	103,6	103,9		24,9	26,7	30,3	21,5	32,3	33,7	35,0
Фінляндія	89,7	91,9	93,3	94,1	95,1	91,6		31,6	31,4	31,8	33,2	33,4	33,7	34,8
Греція	79,0	88,6	93,1	89,4				20,1	21,0	20,6		23,9	25,2	25,9
РФ	70,2	72,2	72,3	73,5	74,7	75,9			24,8	24,3	51,5	50,4	51,3	52,5
Мексика	23,8	24,5	25,1	25,8	26,6	27,0		15,4	32,5	32,8	17,6	16,3	16,6	17,3
Сінгапур								37,9	38,8	41,0		19,4	23,4	23,7
Чилі	42,8	47,8	46,7	52,3	55,0	59,2							25,2	25,2
Словенія	72,7	79,6	83,0	85,0	86,0	86,9		16,6	17,0	18,9	19,6	20,9	22,4	
Франція	54,9	55,2	55,4	54,6	54,2	54,5		26,2	26,3	25,4		27,0	28,6	29,4
Польща	61,5	63,9	65,5	66,8	69,2	70,5		12,9	14,0	15,8	17,4	18,9	20,4	21,5
Туреччина	29,6	31,9	36,0	38,1	39,6	45,8		9,8	11,0	11,1	10,5	11,5	12,4	13,1
Ірландія	57,2	58,0	59,8	62,5	59,9	62,5		25,8	27,3	29,7	30,8	31,0	32,2	33,3
ПАР								11,9						13,4
Малайзія	31,2	29,3	30,6	33,0	37,5									20,3
Нова Зеландія		80,6	78,7	79,0	78,2	82,7		27,2	27,3		23,3	24,8	35,1	37,3
Угорщина	59,7	64,1	66,4	66,3	64,0	61,7		16,5	18,6	18,1	20,0	20,2	20,4	20,6
Індонезія	16,1	16,5	16,5	17,3	20,2	22,4							5,6	6,5
Словаччина	35,9	40,1	44,3	49,2	52,3	54,2		11,5	11,5	12,9	13,4	15,2	15,4	15,1
Аргентина	65,4	64,0	67,1	66,7	68,7				26,2	26,8	27,2	29,1	29,5	
СА	28,5	29,2	30,0	29,9	30,3	31,3	36,8							
Колумбія	27,6	30,0	32,0	33,1	35,5	37,1	39,1							
Індія	11,1	10,8	11,6	13,3		16,2								
Ісландія	68,4	70,4	72,7	71,4	73,6	74,1		29,6	31,9					
Україна	64,8	68,6	72,8	76,2	79,1	80,6	79,5		66,1			45,2		

Водночас серед 28 пострадянських країн саме в Україні найбільший дефіцит знань і навичок працівників [7]. „Дуже часто тематика досліджень обертається навколо одних і тих самих предметів і об'єктів дослідження, тоді як в інших наукових спеціальностях цієї ж галузі утворюється цілковита пустеля” [8]. З боку Міністерства освіти і науки є критичні зауваження до ВНЗ з приводу низького рівня використання можливостей мережі Інтернет [9].

Звернімо увагу, що кількість предметів Інтернет-проекту MIT Open Course у кілька разів менша, ніж число дисертацій, які захищаються в Україні щороку, а державне регулювання може істотно впливати на підготовку кадрів (табл. 4).

Таблиця 4. Кількість D2 і D1 докторів і кандидатів наук відповідно, які зайняті в економіці України [10], річні прирости $\Delta D2$ і $\Delta D1$ цих кількостей, число $dD2$ і $dD1$ захищених докторських і кандидатських дисертацій відповідно [8], число M і B захищених магістерських і бакалаврських робіт відповідно [11]

Рік	1991	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011
D2	8133	9224	9759	10322	10446	10233	10339	10603	11259	12014	12845	13866	14418	14895
$\Delta D2$		427	318	348	124	-213	106	264	251	441	357	443	552	477
D1			57610	59332	59703	59547	58741	60647	64372	68291	74191	81169	84000	84979
$\Delta D1$				1200	371	-156	-806	1906	1699	2452	2298	3406	2831	979
dD2		764									761	782		
$\Delta D2/dD2$		0,56									0,47	0,57		
dD1		3000						3638			5115	6072		
$\Delta D1/dD1$								0,52			0,45	0,56		
M													94000	
B													562000	

Список використаних джерел:

1. Отчет о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире. – Всемирный банк, 1997. – 305 с.
2. Горбачук В. Умови членства України у Європейському Союзі: точка зору України. Інтеграція України у світове співтовариство / В. Горбачук. – К.: IREX; Задруга, 1999. – С. 15–34.
3. Сандига І.В. Науково-методологічні основи аналізу стратегії розвитку регіону / І.В. Сандига, А. Limanski // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2009. – №24. – С. 343–347.
4. Вивчення індустріальної організації в Україні // Світ. – 2010. – №37–38. – Жовт.
5. Український вибір на межі тисячоліть. Розмова О. Сліпушко з М. Жулинським // Слово просвіти. – 2011. – 21–27 лип.
6. World development indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>
7. Україна. Дослідження попиту на ринку праці / Світовий банк. – 2009. – 43 с.
8. Мачулін В.Ф. Про необхідність регуляторної політики формування наукового кадрового потенціалу з основних напрямків фундаментальних досліджень / В.Ф. Мачулін // Бюлетень ВАК. – 2009. – №5. – С. 2–5.
9. Єрмаков С.С. Наукові видання України: європейський вимір / С.С. Єрмаков // Там же. – 2008. – №2. – С. 13–15.
10. Наукові кадри та кількість організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Азаров пояснив, чому випускники не можуть знайти роботу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.top.novostimira.com>

Дзюбіна К.О.

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ ПРЯМОГО ТА ЗВОРОТНОГО МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ ЯК ОБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ

Визначення поняття зворотного матеріального потоку (ЗМП) як об'єкту управління та з'ясування його відмінностей від прямого матеріального потоку (ПМП) є необхідною умовою розроблення методологічного фундаменту управління ЗМП.

У концептуальному плані потоком вважається:

- велика маса, кількість чого-, кого-н., що рухається в одному напрямку [1];
- динамічно змінювана сукупність об'єктів, яка сприймається як єдине ціле у певному часовому інтервалі та вимірювана в абсолютних одиницях [2, с. 59];
- сукупність об'єктів, що сприймаються як єдине ціле. Вона існує як процес на деякому часовому інтервалі і вимірюється в абсолютних одиницях за певний період часу [3; 4].

Зворотний матеріальний потік (ЗМП) – це сукупність сировини, готової продукції, товарів, засобів упаковки багаторазового використання або відходів, віднесена до визначеного часового інтервалу та направлена в напрямку від джерела її споживання (виявлення) до джерела безпосереднього (потенційного) утворення або його представника з метою відновлення цінності, повторного використання, трансформації, вилучення з обігу або поводження (з відходами). Під джерелом потенційного утворення ми розуміємо об'єкти поводження з відходами, а саме: місця чи об'єкти, що використовуються для збирання, зберігання, оброблення, утилізації, видалення, знешкодження та захоронення відходів [5]. Під «поводженням з відходами» ми розуміємо дії, спрямовані на запобігання утворенню відходів, їх збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення [5].

Аналізування прямого та зворотного матеріального потоків дало можливість виділити основні їх ознаки. *Ознаки потоку* – це параметри, риси, властивості, особливості що характеризують відповідний процес, який відбувається у певному часовому інтервалі. Сукупності ресурсів зазвичай існують у динамічному (потік) або статистичному (запас) станах.

Інтегруючи положення щодо розглянутого питання, основні постулати авторського бачення співвідношення прямого та зворотного матеріального потоків викладемо в табл. 1.

Розмірність як ПМП так і ЗМПМ вимірюється дробом «обсяг/одиниця часу». У чисельнику міститься одиниця виміру вантажу (штуки, тонни тощо), в знаменнику – одиниця виміру часу (доба, місяць, рік тощо). Між цими показниками, як правило, спостерігається обернена залежність [10].

Предметом руху ПМП можуть бути матеріальні ресурси, комплектуючі, незавершена та готова продукція, до яких застосовуються логістичні операції і функції. В свою чергу предметом руху ЗМП можуть бути сировина, готова продукція, товари, засоби упаковки багаторазового використання, відходи.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика прямого та зворотного матеріального потоків [7–9]

Ознаки	Прямий матеріальний потік (відносно зворотного)	Зворотний матеріальний потік (відносно прямого)
1. Розмірність	Відмінності відсутні	
2. Предмети (об'єкти) руху	Ресурси, сировина, комплектуючі, незавершена та готова продукція, товари	Сировина, готова продукція, товари, засоби упаковки багаторазового використання, відходи [6]
3. Місце початку руху (по відношенню до системи матеріально-технічного забезпечення; з урахуванням моменту переходу права власності на об'єкти руху)	Постачальник, вхід організації як відкритої системи	Вихід / вхід організації як відкритої системи або кінцевий споживач
4. Місце завершення руху (по відношенню до системи матеріально-технічного забезпечення; з урахуванням моменту переходу права власності на об'єкти руху)	Вихід організації як відкритої системи, посередник або кінцевий споживач	Вхід процесу функціонування організації як відкритої системи або організація – посередник
5. Вектор руху	Від джерела виникнення до джерела споживання (ресурси надходять до сфери обігу)	Від джерела споживання (виявлення) до джерела безпосереднього (потенційного) утворення або його представника (ресурси прямують від споживача)
6. Мета управління	Забезпечення ресурсами, розподіл, упакування	Збирання, сортування, відновлення, утилізація
7. Довжина шляху	Принципові відмінності відсутні	
8. Час руху	Передбачуваний, розрахований для кожного конкретного споживача з урахуванням вимог	Змінний, залежить від багатьох чинників та додаткових процесів (відновлення вартості, рециклінг, утилізація тощо)
9. Темпи переміщення супутніх потоків (фінансових, інформаційних, енергетичних, сервісних)	Високі	Низькі
10. Напруженість руху (для забезпечення умов функціонування підприємства в довгостроковій перспективі)	Принципові відмінності відсутні	
11. Інтенсивність	Принципові відмінності відсутні	
12. Можливість здійснення контролю над потоком, прозорість	Повна (за бажанням)	Поділена між учасниками логістичного процесу
13. Рівень нормативно-правового забезпечення	Високий	Низький
14. Асортимент	Широкий, однорідний	Вузький, неоднорідний

Продовження табл. 1

Ознаки	Прямий матеріальний потік (відносно зворотного)	Зворотний матеріальний потік (відносно прямого)
15. Життєвий цикл товарів (предметів потоку)	Керований, представлений всіма етапами (етап розробки, впровадження, зростання, зрілості, диверсифікації, спаду)	Важкокерований, представлений переважно товарами на етапі зрілості, диверсифікації, спаду
16. Якість	Можна передбачити, узгодити з вимогами, нормативами, стандартами, очікуваннями клієнта	Непередбачувана, встановлення здійснюється після отримання продукції кінцевим споживачем та повернення на підприємство (сервісний центр), залежить від ступеня пошкодження (зношення) продукції
17. Ціна	Однорідна	Неоднорідна
18. Витрати	Стандартна процедура ідентифікації	Специфічна процедура ідентифікації
19. Рентабельність	Висока	Низька
20. Залежність від попиту	Пряма	Непряма, чітко не визначена
21. Кількість кінцевих споживачів	Велика	Невелика
22. Кількість посередників	Рух здійснюється переважно до багатьох дистрибуційних пунктів	Рух здійснюється переважно до джерела утворення або одного сервісного пункту
23. Нововведення	Часті	Нечасті
24. Операції	Раціоналізовані	Нераціоналізовані
25. Ступінь прогнозованості	Прогнозовані	Важко передбачити наперед
26. Можливість застосування інструментів маркетингу	Існує	Ускладнена
27. Об'єкт, для якого потік є індикатором	Процес зміни запасу	Рівень невідповідності фактичної якості продукції запланованим значенням, встановленим стандартам (нормам, критеріям) або очікуванням споживача

Місце початку руху (по відношенню до системи, що є ініціатором МП). ЗМП можуть виникати у підприємств-постачальників (виробників) та підприємств-споживачів. Підприємство – постачальник (виробник) здійснює постачання сировини або готової продукції. В свою чергу підприємство – споживач закупає сировину з метою подальшого виробництва або готову продукцію з метою її подальшого розповсюдження. Для підприємства – постачальника (виробника), ЗМП пов'язані з рівнем післяпродажного обслуговування та сервісу споживачів. Дані ЗМП виникають на етапі вхідного контролю споживача та найчастіше представлені готовою продукцією, товарами, засобами упаковки багаторазового використання або відходами. Для підприємства-споживача ЗМП пов'язані з активуванням претензій до постачальника та виникають на етапі вхідного контролю якості [11].

Місце завершення руху потоку. Місцем зникнення ПМП та переходу його в інший стан (реалізована продукція) є вихід процесу функціонування організації як відкритої системи або кінцевий споживач. Місцем зникнення ЗМП є вхід процесу функціонування організації як відкритої системи або організація – посередник, що займається ремонтом, сервісним обслуговуванням або утилізацію відходів.

Вектор руху потоку (напрямок руху між місцем виникнення та зникнення). Рух ПМП направлено від джерела утворення до джерела споживання. ЗМП має зворотній вектор руху. Він рухається від джерела споживання (виявлення) до джерела безпосереднього (потенційного) утворення або його представника. Терміни «виявлення» та «потенційне утворення» доцільно використовувати у випадку, коли предметом ЗМП є відходи. Окремі організації використовують послуги посередників з метою післяпродажного обслуговування клієнтів або утилізацію відходів. В даному випадку вектор руху буде направлено в бік організації-посередника.

Довжина шляху потоку – шлях траєкторії просування потоку, що виражений у одиницях довжини.

Час руху потоку дорівнює швидкості руху потоку помноженій на довжину шляху руху потоку.

Напруженість руху матеріального потоку – інтенсивність переміщення матеріальних ресурсів, напівфабрикатів і готової продукції [10].

Інтенсивність (потужність) матеріального потоку – кількість об'єктів, що переміщуються в одиницю часу.

Асортимент. Кількість продуктів в ПМП відповідає кількості замовлення, що сформоване попитом. Асортимент ЗМП залежить від фази життєвого циклу продукту, джерел повернення.

Ціна на об'єкти ЗМП неоднорідна та залежить від багатьох різноманітних факторів, специфічних для кожного конкретного випадку. Основним чинником є причина виникнення ЗМП та ступінь зношення об'єкту (предмету) ЗМП.

Життєвий цикл товару – це період, упродовж якого товар перебуває на ринку, проходячи різні стадії, що характеризуються неоднаковими доходами від продажів і потребують різних підходів до маркетингової діяльності.

Незалежно від характеру галузі, в якій виникають ЗМП спільними ознаками, що відрізняють їх від ПМП є:

- невизначеність руху потоку стосовно кількості, якості, структури і часу;
- відсутність класичного зв'язку між пропозицією і попитом;
- кількість постачальників (вживаних продуктів) перевищує кількість споживачів (центрів з переробки та утилізації, сервісних центрів тощо);
- ускладненою є ідентифікація ринку;
- основним мотивуючим фактором для виникнення нових ринків є соціальна відповідальність підприємства, екологоорієнтоване управління, нормативно-правове регулювання з боку держави та контролюючих органів.

Таким чином необхідно зробити висновок, що поняття «зворотний матеріальний потік» має специфічні ознаки та потребує розроблення окремих інструментів управління. *Управління зворотними матеріальними потоками* – це процес менеджменту, метою якого є попередження, скорочення, оптимізація матеріальних потоків (відновлення цінності, повторне використання, рециклінг, утилізацію, вилучення з обігу) або поводження з відходами.

З метою управління ЗМП підприємству необхідно своєчасно визначати параметри переміщення ЗМП (найменування матеріальних ресурсів, їх кількість, місце виникнення та зникнення, терміни тощо). Реалізацію конкретної функції менеджменту «управління ЗМП» доцільно здійснювати через застосування загальних (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання процесу опрацювання потоку повернень продукції, виробничих відходів, утилю, відпрацьованих виробів, тари, упаковки тощо), забезпечуючи витратну та часову оптимізацію параметрів потоку. Основна мета управління ЗМП полягає в мінімізації загальних витрат на повернення продукції та переробку виробничих відходів та тари.

Список використаних джерел:

1. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів / за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ШКОЛА, 2006. – 1008 с.
2. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент: підручник / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.С. Пономаренка. – Х.: ІНЖЕК, 2010. – 440 с.
3. Кальченко А.Г. Логістика: підручник / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.
4. Ларіна Р.Р. Логістика: навч. посіб. / Р.Р. Ларіна. – Д.: ВІК, 2005. – 335 с.
5. Закон України «Про відходи» №187/98 від 05.03.1998.
6. Дзюбіна К.О. Дослідження понятійно-категоріального апарату дефініції «зворотний матеріальний потік» / К.О. Дзюбіна // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 жовт. 2011р. : в 2 т. – К. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2011. – Т.1: Економічні та соціальні питання сучасності. – 2011. – С. 5–8.
7. Долгов А.П. Логистический менеджмент фирмы: концепция, методы и модели: учеб. пособ. / А.П. Долгов, В.К. Козлов, С.А. Уваров. – СПб. : Бизнес-пресса, 2005. – 384 с.
8. Крикавський С.В. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. / С.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 232 с.
9. Krikke H. Productmodularityandthedesignofclosedloopsupplychain / H. Krikke, I. LeBlanc, S. VanderVelde // CaliforniaManagementReview 46 (2). – 2004. – P. 23–39.
10. Тридід О.М. Логістика: навч. посіб. / О.М. Тридід, Г.М. Мішина, С.В. Борисенко. – К.: Знання, 2008. – 566 с.
11. Левкин Г.Г. Управлениелогистикой в организации: учеб. пособ. / Г.Г. Левкин. – Омск, 2008. – 146 с.

Олейнікова А.С., Матвієнко С.В.

Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини

ВНЗ «ВМУРоЛ “Україна”»

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ

АТ «ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ»

В умовах глобалізації економічних процесів, зміни орієнтирів і напрямків руху капіталу в світі, у період проведення системних структурних реформ в Україні питання формування адекватного сучасним реаліям світової та вітчизняної економіки фінансового механізму є актуальним як на макро-, так і на мікрорівні.

Фінансовий механізм дозволяє страховикові управляти фінансами через фінансові важелі з використанням фінансових методів для досягнення найбільшого ефекту від формування, розподілу і використання фінансових ресурсів (рис. 1).



Рис. 1. Фінансовий механізм управління АТ «Просто-страхування»

До фінансових важелів можна віднести тарифну політику, дивіденди, заробітну платню та інші. Фінансові методи є фінансовим аналізом, плануванням, контролем і регулюванням. Функціонування фінансового механізму в основному спрямовано на управління фінансовими ресурсами і результатами страхової компанії, з його допомогою досягається підвищення конкурентоспроможності страховика, гнучкість реагування на зміну умов зовнішнього середовища. Важлива роль тут відводиться аналізу, який проводиться на основі системи збалансованих показників, націлених на комплексну оцінку, визначення перспектив розвитку, досягнення стратегічних цілей, збільшення ринкової капіталізації, вдосконалення внутрішніх процесів та задоволення потреб користувачів страхових послуг [1, с. 213]: показники ліквідності і платоспроможності, ділової активності, рентабельності страхової компанії та її операцій, показники інвестиційної діяльності, частка ринку, аналіз страхового портфеля та інші.

Показники фінансового аналізу розраховуються для страхових компаній згідно з тими ж критеріями, що і для інших підприємств. Корективи вносять деякі особливості побудови фінансових відносин та розподілу коштів. Так, внаслідок значущості резервів страхової компанії, при розрахунку показника загальної ліквідності в знаменнику може використовуватися сума технічних резервів (для страхових компаній, що займаються ризиковими видами страхування). При визначенні рентабельності страхових операцій чистий прибуток ділиться на власний капітал або собівартість страхової послуги. У цілому особливості страхового бізнесу визначають і пріоритети щодо показників: особлива увага звертається ефективності управління, надійності та платоспроможності страховика.

Фінансовий механізм відображає ефективність управління в грошовому вираженні, однак досягнення цих результатів виявляється в маркетинговому, організаційному, операційному механізмі та інших.

Страхова компанія функціонує як єдиний механізм у процесі аналізу, андеррайтингу, прийняття ризиків на страхування, виконання обов'язків перед влас-

никами, страхувальниками, працівниками, ефективність чого досягається за умови ефективного управління усіма процесами страховика. Управління – це вплив суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення стратегічних і тактичних цілей. Ефективність управління – це, з одного боку, своєчасне досягнення поставлених цілей з найменшим використанням ресурсів. З іншого боку під ефективністю розуміють якість, тобто ефективне управління – це управління, спрямоване на підвищення якісного рівня страхової компанії за допомогою специфічних методів та інструментів. Загальна ефективність управління страховою компанією складається з ефективності управління окремими підсистемами: фінансами, маркетингом, організаційною структурою та іншими. Кожна з цих підсистем має внутрішню структуру, спрямована на досягнення певних цілей і завдань в рамках страхової компанії, що в сукупності слугує меті підвищення ефективності управління та ефективності діяльності страховика [2, с. 307].

Ефективне управління АТ «Просто-страхування» є відношенням результату, отриманого від здійснення управлінського рішення та витрат, понесених на його здійснення. Для аналізу ефективності управління страховою компанією використовується ряд показників, до яких можна віднести показники структури активів, рівень сплаченого статутного капіталу, забезпеченість страховика власними засобами, рівень покриття інвестиційними активами страхових резервів.

Список використаних джерел:

1. Стратегічне управління страховою компанією: монографія / В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін.; наук. ред. та кер. кол. авт. докт. екон. наук В.М. Фурман. – К.: КНЕУ, 2008. – 440 с.
2. Роменська А. Механізм ефективного управління страховою компанією / А. Роменська // Економічний аналіз. – 2011. – Вип.8 (ч.1). – С. 307–310.

Тимашова Т.В.

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Институт экономики и финансов, Российская Федерация*

МИНИМИЗАЦИЯ ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Кризис в промышленности выводит экономику на низкий уровень деловой активности, торговли, способствует снижению налоговых доходов стран. В начале 2011 года мировое промышленное производство впервые достигло докризисного уровня, однако очевидно, что обострившийся в последние месяцы долговой кризис в еврозоне может оказать существенное негативное влияние на мировую экономику.

Развитие промышленности тесным образом связано с реализацией инвестиционных проектов и напрямую зависит от их успешного внедрения. Управление проектными рисками предприятий становится главным процессом в современном менеджменте. Специфическими факторами проявления рисков инвестиционных проектов для промышленных предприятий являются:

– ограничения природных и земельных ресурсов, а также промышленной инфраструктуры;

- низкая мотивация персонала;
- высокий уровень риска в сфере управления;
- высокое влияние экологических, социальных, политических факторов риска.

Процесс управления рисками при реализации проектов на промышленных предприятиях должен быть построен с учетом вышеизложенной специфики. В частности, на этапе идентификации рисков необходимо уделить особое внимание указанным факторам и предположить максимальное количество вариантов развития проекта в результате их воздействия. Оценка уровня рисков должна проводиться не только на прединвестиционной стадии, но и на следующих этапах проекта, что является необходимым условием актуализации проектной информационной системы. Уровень риска проекта может быть определен следующим образом:

$$K_{u.p.} = (B_n \pm \Delta_\phi) \times T \times D, \quad (1)$$

где $K_{u.p.}$ – уровень риска инвестиционного проекта, в долях;

B_n – эмпирическая вероятность проявления риска в конкретном случае, в долях единиц;

Δ_ϕ – доля увеличения или уменьшения предполагаемого риска в анализируемом проекте, в долях единицы;

T – коэффициент, учитывающий время проявления данного риска на протяжении реализации проекта (рассчитывается как отношение предполагаемого времени проявления риска к общей продолжительности всего проекта), в долях единицы;

D – стоимостная доля части проекта, на которую распространяется данный вид риска, в долях единицы.

Предложенная нами модель оценки рисков может быть применима в случае реализации проектов на промышленных предприятиях, близких к уже освоенным технологиям в самой организации или в отрасли в целом. Вероятность проявления определенных рисков может быть получена эмпирическим путем с помощью обработки статистических данных на микро- или макроуровне. Очевидно, что в проектах инновационных технологий в силу высокой доли неопределенности провести подобные исследования маловероятно.

После того, как проектные риски оценены, необходимо грамотно выбрать и реализовать на практике методы управления ими. В современной мировой экономической литературе наиболее часто выделяются три метода управления проектными рисками:

- 1) диверсификация;
- 2) компенсация (самострахование);
- 3) страхование.

В качестве дополнительного можно назвать метод локализации проектных рисков, который заключается в специальном создании отдельного предприятия для реализации более рискованного инвестиционного проекта.

На наш взгляд, предприятию следует использовать указанные методы в комплексе, в зависимости от уровня и вида идентифицированных рисков. В конкретных случаях может быть значительно дешевле передать риск страховой компании, чем самостоятельно расплачиваться за негативные последствия рискованного события. В других вариантах проще не отвлекать деньги проекта и не создавать резервы на возможные события, достаточно распределить ответственность между участниками проекта.

Выбор того или иного метода управления зависит в первую очередь от уровня компетенции менеджеров проектов. В настоящее время существует достаточно большое количество международных ассоциаций и институтов по подготовке проектных управляющих: «Project Management Institute» (PMI), «Central Computer and Telecommunications Agency» (ССТА), «International Project Management Association» (IPMA) и другие. Каждая ассоциация имеет собственные стандарты управления проектами, содержащие разделы по управлению рисками. И если многие институты создавались в основном для управления проектами в сфере IT-технологий, то в последнее десятилетие они становятся популярными в других отраслях экономики, в том числе в промышленности.

Конечно, существующие стандарты во многом помогают менеджерам при управлении проектами, однако большую роль играет опыт деятельности по внедрению подобных инвестиционных проектов. На промышленных предприятиях наилучшим управляющим проекта станет технолог, проработавший не один год на предприятии и знающий все узкие места действующего производства. Однако необходимо дополнительное время для подготовки будущего менеджера в области организации проекта и управления персоналом. Кроме того, возможно привлечение риск-менеджеров сторонних организаций на весь срок реализации инвестиционных проектов.

Тростянська К.М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ПОЗИТИВНА РЕПУТАЦІЯ БАНКІВ ЯК СКЛАДОВА СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Становлення і розвиток вітчизняного банківського сектора відбувається досить динамічно на тлі періодичних криз. У такі періоди фінансової нестабільності кредитори і вкладники прагнуть вилучити з банків розміщені грошові кошти. Кожна подібна криза довіри до банківської системи завершується тим, що гроші через деякий час повертаються знову, але у банки з більш високою діловою репутацією.

Серед певного набору банківських ризиків, різних в різних джерелах, виділяється ризик втрати ділової репутації кредитної організації. Обґрунтовано вважається, що цей ризик найменш вивчений і слабо керований, тому недооцінюється у багатьох банках. Найбільш негативний вплив ризику втрати ділової репутації банку виражається в зниженні банківської ліквідності, яке при певних обставинах

може привести до банкрутства. Оскільки банки опосередковують основну масу грошових стосунків між учасниками фінансово-господарського обороту, зниження рівня ділової репутації, втрата ліквідності і банкрутство навіть одного банку призводить до різко негативних наслідків.

Якщо на рубежі нового тисячоліття ризик втрати репутації в опитуваннях банківських ризик менеджерів навіть не згадувався, то всього через 4 роки, він почав фігурувати на одному з перших місць в списку найбільш значимих для банківського бізнесу ризиків. Огляд, випущений у 2005р. Pricewaterhouse Coopers(PwC) і Economist Intelligence Unit(EIU), показує, що для 34% респондентів ризик втрати репутації вже тоді був найбільш актуальним і значно перевершував ринковий і кредитний ризики (по 25% респондентів).

За даними Банку Росії за період 2006-2010 рр. у 112 російських комерційних банків з 186, у яких були відкликани ліцензії, переважаючою причиною припинення діяльності стала реалізація репутаційного ризику. Настання ризику втрати ділової репутації повинно прогнозуватися, попереджатися, покриватися з метою нейтралізації в системі риск-менеджменту кожним сучасним банком.

Найчастіше криза призводить до пониження міри поваги і самооцінки і, що найсумніше, довіри і надійності; від цього страждає корпоративна репутація. На репутацію, що склалася у громадськості, діють під час кризи три чинники:

1-й полягає в тому, наскільки сприятливі або несприятливі склалася у різних груп оцінювачів імідж і репутація організації.

2-й чинник – це розмах кризи і його фаза.

3-й – це масштаб і тональність його освітлення в засобах масової інформації.

Якщо банк, що знаходиться в кризі, знаходить правильний підхід до зацікавлених сторін і журналістів, то збиток може бути зведений до мінімуму. Організація може і повинна мати деякий план дій на випадок непередбаченої ситуації, щоб знати, що їй слід зробити, якщо криза все-таки статися.

Багато криз відбуваються в результаті взаємодії двох наборів несприятливих криз: зовнішніх(законодавчих, інфраструктурних і екологічних) і внутрішніх (людських, організаційних, технологічних).

Якщо очевидно, що криза сталася з причин, не залежних від компанії, як у разі стихійного лиха або непередбаченого кримінального злочину, тоді краще негайно надати громадськості як можна повнішу інформацію про того, що стався. Проте, коли компанію атакує невелика група професійних антагоністів, то переважним варіантом буде відкрита сутичка, яка сигналізуватиме іншим подібним групам про рішучий настрій компанії.

У літературі існує багато визначень ділової репутації банку. На наш погляд, найбільш коректним є визначення ділової репутації як якісної оцінки діяльності банку з боку клієнтів, банків-кореспондентів, акціонерів, органів банківського нагляду, контролюючих, податкових органів, рейтингових агентств, аудиторських компаній, засобів масової інформації. Формування в суспільстві позитивного уявлення про фінансову стійкість, якість послуг, що робляться, або характер діяльності в цілому стало одним з пріоритетних завдань будь-якого банку. Проте за наявності певних чинників репутація може мінятися в гіршу сторону.

Ризик втрати ділової репутації, виникає внаслідок недоліків в організації діяльності банку, тобто внутрішніх чинників і дій з боку зовнішніх контрагентів. Внутрішні чинники репутаційного ризику обумовлені наступними причинами: недоліки кадрової політики банку при наймі і розставлянні персоналу; недотримання працівниками банку законодавства та внутрішніх положень; недотримання працівниками норм ділового спілкування, принципів професійної етики; невиконання банком договірних зобов'язань перед кредиторами, клієнтами і контрагентами; нездатність банку ефективно протидіяти легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом, і фінансуванню терористичної діяльності, а також іншій протиправній діяльності, здійснюваній недобросовісними клієнтами, контрагентами і (чи) співробітниками банку; збої в роботі електронних банківських систем, невиконання зобов'язань банку, що стало причиною, перед клієнтами і контрагентами; внутрішнє шахрайство з боку працівників банку.

Зовнішній характер носить репутаційний ризик, пов'язаний з наступними чинниками: недобросовісна поведінка банків-конкурентів, розпускання ними необґрунтованих чуток про неплатоспроможність банку, втрату його фінансової стійкості, неплатежі, невиконання зобов'язань перед клієнтами і контрагентами; публікація в засобах масової інформації негативних відомостей про банку, його працівників, акціонерів, афілійованих осіб, членів органів управління; негативна оцінка діяльності банку, висловлена зовнішніми аудиторськими організаціями; зниження рейтингу банку рейтинговими агентствами.

Багато фахівців сходяться на думці, що в якості основної мети розвитку банківського сектора можна визначити підвищення загальноекономічної ефективності здійснюваних банківським сектором функцій по акумуляції грошових коштів і їх трансформації в кредити і інвестиції. Ця мета представляється недосяжною без створення довіри до банків як до спеціалізованих організацій. Основою ж довіри, у свою чергу, безумовно, повинна являтися ділова репутація банку.

Хорошенька Л.В.

ДВНЗ «Криворізький національний університет», Україна

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ШЛЯХОМ МІНІМІЗАЦІЇ ВАРТОСТІ ЗАПАСІВ

Становлення ринкової економіки України обумовило значний розвиток підприємництва, малого та середнього бізнесу, комерційних та приватних фірм. Це пов'язано з тим, що в сучасній економіці саме дрібні та середні підприємства (фірми) забезпечують населення основною масою товарів та послуг. Щоб досягти стабільного економічного зростання за умов невизначеності (стохастичності) попиту на продукцію, стратегія управління бізнес-процесами потребує забезпечення певного резерву науково-обґрунтованих обсягів запасів підприємства.

Разом з тим, при формуванні стратегії управління запасами бажано враховувати рівень конкуренції між підприємствами [1, с. 57–67], тобто здійснити оцінку

цільового ринку, що дозволить з'ясувати можливості та загрози навколишнього середовища для підприємства і здійснити оптимізацію рівнів запасів [2, с. 371–392].

За даними офіційної статистики з початку 2000-х років спостерігається зростаюча мінливість споживчого ринку українських підприємств-виробників, що відбивається на їх стратегіях раціонального управління запасами. Зокрема, що стосується хімічної промисловості, в 2003 році виробництво лакофарбових матеріалів (ЛФМ) в Україні, порівняно з 2002 роком, знизилося на 21,5%. Та в середині 2004 року ситуація кардинально змінилася, виробництво лакофарбової продукції вітчизняними підприємствами збільшилося на 19%. При цьому слід зазначити, що сьогодні найактивніше розвиваються малі та середні виробники.

Останні роки в Україні кількість виробників ЛФМ нараховує – близько 70, однак тільки 15–20 з них роблять більш 1000 тонн у рік. Найбільш успішними серед них є – ВАТ "Дніпропетровський лакофарбовий завод", ТОВ ПП "ЗІП", ЗАТ "Лакма", ТОВ "Суміхіпром", що разом випускають майже половину всіх лаків і фарб в Україні, а також ЗАТ "Янтар", ТОВ "Хімрезерв" (Львів), ТОВ "Спектр" і інші.

У зв'язку з тим, що великі виробники ЛФМ, які посідають лідируючі позиції на вітчизняному ринку, розташовані по всій території країни та складають серйозну конкуренцію між собою, на нашу думку, аналіз стану конкуренції на ринку ЛФМ доцільно проводити відносно основних підприємств-виробників у межах хімічної промисловості України. Згрупуємо українські підприємства лакофарбового виробництва в кластери шляхом ранжування їх часток від максимуму до мінімуму.

Рейтинг основних виробників ЛФМ в Україні наведено на діаграмі рис. 1, кластери за часткою ринку: А – більше 6%; Б – 3-6%; В – 2-3%; Г – 1-2%; Д – менше 1%.

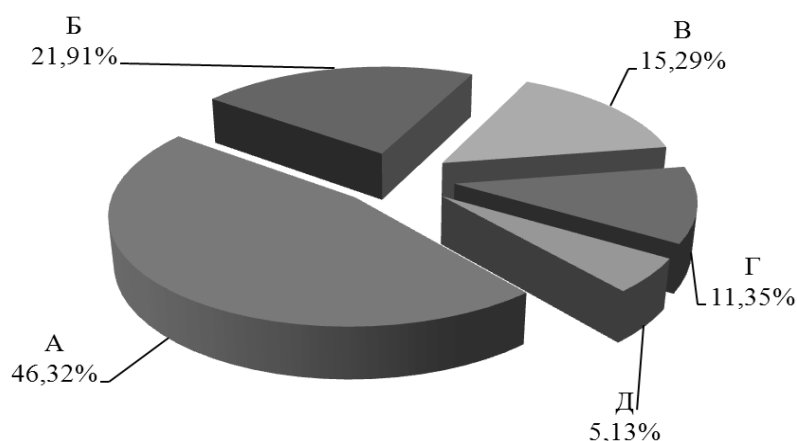


Рис. 1. Рейтинг основних виробників ЛФМ в Україні

Розглянемо ситуацію коли підприємство має m можливих станів: S_0 – аналітично-селективний стан керуючої системи, який передбачає пошукові роботи щодо генерування сукупності альтернативних стратегічних напрямків розвитку (стійких станів системи) підприємства відносно можливостей випуску певної множини видів продукції тощо; S_1, S_2, \dots, S_m – можливі види діяльності, групи

товарів тощо; λ_{0i} , λ_{i0} – інтенсивності вихідних і вхідних потоків (пропозиція та попит на продукцію за одиницю часу: місяць, квартал, рік). На підґрунті рівнянь Колмогорова отримано систему лінійних однорідних алгебраїчних рівнянь (1) для обчислення граничних ймовірностей, де p_0 – гранична ймовірність аналітично-селективного стану системи; p_1, p_2, \dots, p_m – граничні ймовірності можливих робочих станів системи, $\sum_{i=0}^m p_i(t) = 1$ [3, 288]:

$$\left\{ \begin{array}{l} \lambda_{10} p_1 + \dots + \lambda_{m0} p_m - (I_{0k1} \lambda_{01} + \dots + I_{0km} \lambda_{0m}) p_0 = 0 \\ I_{0k1} \lambda_{01} p_0 - \lambda_{10} p_1 = 0 \\ I_{0k2} \lambda_{02} p_0 - \lambda_{20} p_2 = 0 \\ \dots \\ I_{0km} \lambda_{0m} p_0 - \lambda_{m0} p_m = 0 \end{array} \right. , \quad (1)$$

де I_{0ki} – коефіцієнт інтенсивності конкуренції на цільовому ринку ($i = \overline{1, m}$), що розраховується, зокрема, як індекс Розенблюта, коефіцієнт Джині тощо.

У результаті отримаємо значення шуканих вагових коефіцієнтів у рейтингових оцінках стійкої роботи відносно можливостей виробництва певної множини видів товарів:

$$k_i^{(M)} = p_i \alpha = \frac{p_i}{1 - p_0}, \quad (2)$$

де $\alpha = \frac{1}{1 - p_0}$ – коефіцієнт, що враховує аналітично-селективний стан у ва-

гових оцінках робочих станів підприємства. На підґрунті оцінок (2) отримаємо поправочні коефіцієнти $k_i = \frac{k_i^{(M)} - \omega}{\omega}$, де $\omega = \frac{1}{m}$, що дозволяють скоригувати розрахунки оптимальних рівнів запасів продукції (зокрема, фарби масляні готові до застосування для фарбування дерев'яних і металевих поверхонь зовні і всередині приміщень) підприємства ЗАТ "Криворізький суриковий завод".

Список використаних джерел:

1. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму: монографія / Г.Т. П'ятницька. – К.: ЛОГОС, 2006. – 568 с.
2. Исследование операций в экономике: учеб. пособ. для вузов) / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин и др.; под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2003. – 407 с.
3. Афанасьев С.В. Моделирование стратегии развития горничорудных предприятий с учетом ризику: дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.11 / С.В. Афанасьев. – К., 2008. – 422 с.

Більовський О.А.

Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ, Україна

АНТИКРИЗОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЖАВНОЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Протягом останніх двох років ми були свідками того, як економіка України демонструвала позитивну динаміку. Зокрема, в 2011 р. темп приросту ВВП України склав 5,2 %, що на третину більше загальносвітового показника. Це економічне зростання було забезпечено передусім галузями реального сектора економіки: обсяги виробництва сільськогосподарської продукції зросли порівняно з попереднім роком на 17,5 % (насамперед завдяки значному зростанню через сприятливі погодні умови виробництва продукції рослинництва на 28,2 %); обсяги виконаних робіт у будівництві зросли на 11,1 % (завдяки спорудженню об'єктів до Євро-2012 та масштабній реконструкції дорожньої інфраструктури); виробництво продукції машинобудування зросло на 16,9 %, хімічної та нафтохімічної промисловості – на 14,4 %, металургії – на 8,5 %.

Проте головним економічним здобутком минулого року, на нашу думку, слід вважати не стільки зростання української економіки, отримане в основному за рахунок експортоорієнтованих галузей, скільки те, що, як стверджують фахівці Національного інституту стратегічних досліджень, «в 2011 р. в Україні помітно посилилась збалансованість економічного зростання за його основними чинниками (споживання, нагромадження та чистий експорт), за рахунок суттєвого збільшення частки валового нагромадження» [1]. Наскільки тривалою та стійкою буде зазначена тенденція – покаже час. В будь-якому разі серйозні підстави для занепокоєння щодо перспектив подальшого стабільного розвитку української економіки продовжують залишатися. Це змушує звернути особливу увагу на пошук шляхів та механізмів забезпечення сталого економічного розвитку.

Очевидно, що більш або менш виважені дії та рішення уряду у поєднанні зі сприятливими зовнішніми обставинами можуть дати певний позитивний економічний ефект. Проте не варто забувати, що ринкова економіка як така (у її всезагальній формі, незалежно від того, в якому національному форматі вона перед нами виступає) має «вузьке місце», а саме – протиріччя між пропозицією товарів та послуг та платоспроможним попитом на них. З часів Сміта-Рікардо-Маркса це протиріччя попри всі його історичні модифікації продовжує залишатися базовою – «родовою» – ознакою ринкової економіки. Саме воно продукує циклічний характер економічного розвитку, є джерелом того, що «підйоми та спади є постійними супутниками ринкової економіки» [2, с. 52].

На нашу думку, зв'язок між обмеженістю платоспроможного попиту та масштабами циклічних коливань в значній мірі підтверджується новітнім (1991-2011) емпіричним досвідом функціонування української економіки. Низький рівень

кінцевого споживання населення України у поєднанні з високим рівнем соціального розшарування та недостатніми обсягами державних витрат, направлених на розширення платоспроможного попиту, є причиною значних циклічних коливань, амплітуда яких була значно більшою, ніж у сусідніх – схожих на Україну – східноєвропейських країнах. Очевидно, що антициклічні (в т.ч. антикризові) заходи державної політики, які хоча й не можуть повністю відмінити, але можуть значно послабити циклічні коливання, мають бути направлені на збільшення сукупного платоспроможного попиту, в першу чергу шляхом збільшення державних витрат на соціальні потреби. Такого роду витрати не слід розглядати тільки як «тягар» для економіки. Наявний світовий досвід кейнсіанського регулювання економіки засвідчує, що збільшення державних витрат може дати значний позитивний економічний ефект – стати чинником сталого, хоча і з елементами циклічності, розвитку.

Звісно, говорячи про необхідність збільшення державних витрат, слід врахувати, що не всі державні витрати з економічної точки зору є однаково ефективними. Відомо, що за рівнем мультиплікативного впливу на зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) різні складові кінцевого попиту розташовуються в наступній послідовності: 1) інвестиційний попит; 2) споживчий попит; 3) експорт (мультиплікативний вплив останнього на зростання ВВП зменшується по мірі збільшення частки сировинного і зменшення частки несировинного експорту [3, с. 85].

Згідно з розрахунками російських економістів мультиплікатор кінцевого попиту на газ складає 1,2, нафту і нафтопродукти – 1,6, продукцію харчової промисловості – 1,9, продукцію легкої промисловості – 2,1, продукцію будівництва і сільського господарства – 2,2, продукцію машинобудування – 2,3 [3, с. 84]. Це, зокрема, означає, що збільшення на 1000 грн. експорту енергоносіїв може забезпечити зростання ВВП на 1200-1600 грн. Тоді як збільшення на 1000 грн. державних соціальних програм, які стимулюють попит на продукцію харчової та легкої промисловості, могло б збільшити ВВП на 1900-2100 грн., а збільшення на 1000 грн. попиту на продукцію будівництва, сільського господарства та машинобудування внаслідок мультиплікативного ефекту міг би збільшити ВВП на 2200-2300 грн.

Таким чином, збільшення державних витрат на будівництва або машинобудування може і повинно стати важливим інструментом антикризової політики держави. Проте роблячи вибір між такого роду – однаково ефективними з економічної точки зору – альтернативами, слід додатково врахувати показник соціальної ефективності. Наявна житлова криза, яка є системним фактором, що суттєво погіршує демографічну ситуацію в країні і в такий спосіб створює серйозну загрозу національній безпеці, призводить до того, що актуальною залишається відкрита ще за часів Дж. М. Кейнса теза: «житлове будівництво є кращим різновидом суспільних витрат» [4, с. 196].

Список використаних джерел:

1. Жаліло Я. Щодо пріоритетних завдань економічної політики України в 2012 році: аналітична записка [Електронний ресурс] / Я. Жаліло, Д. Покришка. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/727>

2. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала / Дж. Стиглиц; [пер. с англ. и прим. Г.Г. Пирогова; вступит. ст. Г.Ю. Семигина и Д.С. Львова]. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
3. Маневич В.Е. Кейнсианская теория и российская экономика / В.Е. Маневич; Ин-т проблем рынка РАН. – М.: Наука, 2008. – 221 с.
4. Уткин А. И. Как пережить экономический кризис. Уроки Великой депрессии / А.И. Уткин. – М.: Яуза; Эксмо, 2009. – 320 с. – (Великие депрессии).

К.е.н. Лелюк Ю.М.

Полтавська державна аграрна академія, Україна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ АНТИЦИКЛІЧНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Посткризовий розвиток економіки України вимагає релевантних форм та методів проведення антициклічної політики, які не тільки будуть найбільш ефективними для даного періоду, але й закладатимуть підвалини існування економіки України в майбутньому згідно з загальною логікою спіралеподібного циклічного розвитку. Формування такої політики можливе лише на основі комплексного аналізу циклічної динаміки вітчизняної економіки. Під поняттям комплексного аналізу ми розуміємо поєднання традиційних та еволюційно-генетичних підходів до процесів циклоутворення. Якщо з позицій традиційних підходів аналіз і прогнозування хвильової динаміки розглядається за різними просторовими та часовими критеріями, то з позицій еволюційно-генетичного підходу аналізується збереження та збагачення «генотипу» всієї економічної системи або зміна генотипу в процесі спіралеподібної циклічної динаміки. Урахування обох підходів при аналізі поліциклічного розвитку української економіки як складної системи і дозволить, як на наш погляд, визначити ключові напрямки формування антициклічної політики.

Комплексний аналіз циклічності дозволяє прийти до висновку, що одним із таких ключових, стратегічних напрямків антициклічного державного регулювання для вітчизняної економіки на сучасному етапі є забезпечення її інноваційного розвитку, спрямованого на формування нового технологічного укладу. Це твердження базується на двох положеннях. По-перше, українська економіка (як і світова економіка в цілому) перебуває на хвилі зниження Кондратьєвського циклу, а саме в цей період і відбувається формування «критичного обсягу» інновацій, що зумовлює врешті-решт формування нового технологічного укладу. По-друге, згідно з цивілізаційними циклами В.І. Пантіна [4], наступна, висхідна хвиля Кондратьєвського циклу – це фаза революції світового ринку. Щоб зайняти адекватне місце в міжнародному розподілі праці і не перетворитися на сировинний додаток чи «всесвітній смітник» для утилізації відходів, Україна вже зараз повинна здійснювати активні заходи по інноваційному оновленню економічного базису, формувати дієві механізми становлення нового технологічного укладу. Таким чином, для забезпечення розвитку вітчизняної економічної системи згідно із загальною логікою циклічної динаміки, слід формувати таку державну антициклічну

політику, яка спрямована на підтримку інновацій і формування нового технологічного укладу.

Історичний досвід свідчить про те, що країни, які вимушені були здійснювати модернізацію та структурну перебудову своєї економіки, щоб зробити її конкурентоздатною, протягом тривалого періоду часу мали досить високий рівень інвестицій. Так, після Другої Світової війни і майже до 1970-х років в країнах Європи норма нагромадження (відношення обсягу інвестицій до ВВП) складала 25%, в Японії – 30%, в Південній Кореї – була ще вищою. В період індустріалізації СРСР, а також в сучасному Китаї, що проводить модернізацію економіки, норма нагромадження сягає 40% ВВП [3, с. 65]. За нашими розрахунками, відношення капітальних інвестицій до ВВП в 2009 році складало 21%, а в 2010 – лише 17% [6, с. 35, с. 198]. Зрозуміло, що за такої норми нагромадження інноваційне оновлення вітчизняної економіки і становлення нового технологічного укладу є доволі проблематичним. Відповідно, державна економічна політика вступає в протиріччя із загальною логікою циклічної динаміки.

На жаль, в національній економічній системі поки що не сформований дієвий механізм ініціювання інноваційного розвитку. Відповідно, Україна продовжує залишатися в групі країн світу, що намагаються рухатися «навздогін» провідним країнам. Це зумовлює невисоку конкурентоспроможність національної економіки, гальмування процесів покращення рівня життя населення, стримування розвитку науково-технічного прогресу тощо. Значною мірою подібна ситуація пояснюється домінуванням в Україні рентоорієнтовної форми підприємницької діяльності, за якої інвестиції у владу приносять більшу віддачу, ніж інвестиції у інноваційні продукти або технології [2]. Невигідність здійснення інвестицій у інноваційні продукти та технології означає, що економічна система потрапила в так звану «технологічну пастку» [1]. Це не означає, що в усій економіці використовується виключно стара неефективна технологія; але нововведення мають «точковий» характер і не здатні забезпечити перехід економіки всієї країни до нового технологічного укладу. Так, в 2009 році доля підприємств України, які здійснювали інноваційну діяльність, складала лише 8,2%, в той час як в розвинених країнах світу цей показник коливається на рівні 70-80% [5]. За даними статистичного щорічника, кількість інноваційно активних промислових підприємств в Україні складала відповідно в 2007 році – 14,2%, в 2008 – 13,0%, в 2009 – 12,8%, в 2010 – 13,8% від загальної кількості підприємств в промисловості [6, с. 323]. Зрозуміло, що така незначна питома вага підприємств-«новаторів» не може сформувати необхідну критичну масу для переходу економічної системи до нового технологічного укладу.

В цій ситуації зусилля держави повинні бути спрямовані на «виштовхування» економічної системи з пастки, в якій та опинилася. Ми вважаємо, що це можливо тільки шляхом виходу на якісно новий рівень антициклічної політики, спрямованої на формування дієвих механізмів забезпечення інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Балацкий Е.В. Экономический рост и технологические ловушки / Е.В. Балацкий // Общество и экономика. – 2003. – №11. – С. 53–77.

2. Вишне夫斯基 В. Деньги нас не спасут [Электронный ресурс] / В. Вишне夫斯基, В. Дементьев. – Режим доступа: <http://www.news2000.org.ua/>
3. Глазьев С.Ю. Возможности и ограничения социально-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике: научный доклад / С.Ю. Глазьев. – М.: РАН, Национальный институт развития. – 90 с.
4. Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении / В.И. Пантин. – М.: Новый век, 2003. – 276 с.
5. Россоха В.В. Проблемы инновационно-технологического обеспечения конкурентоспособности экономики Украины [Электронный ресурс] / В.В. Россоха. – Режим доступа: <http://www.innclub.info/wp-content/uploads/2011/11/россоха.doc>
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 561 с.

ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Баранік О.О., Баранік Н.М.

Сумський національний аграрний університет, Україна

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Однією з основних умов ефективної діяльності підприємства є своєчасне та вірне здійснення обліку податкових операцій та їх відображення у податковій звітності. Правильний підхід до відображення в податковому обліку операцій платника податків є основою вірного їх відображення в податковій звітності.

В той же час, нерозв'язаність основних теоретичних і методологічних питань призводить до того, що будь-які судження щодо конкретних суспільних процесів, у тому числі й у галузі державного управління, залишаються необґрунтованими.

Тому для стабілізації фінансової системи, забезпечення стійкого надходження бюджетних доходів, дотримання податкової дисципліни як умови якісного виконання фізичними і юридичними особами зобов'язань перед державою зумовили створення особливого напрямку державного фінансового контролю – податкового контролю, як елемента податкового механізму й необхідної умови ефективного податкового менеджменту.

Сучасний стан контролю за своєчасністю і повнотою сплати податків до бюджету суб'єктами господарювання передбачає поліпшення системи адміністрування податків з метою постійного наповнення дохідної частини бюджету. Основним джерелом його наповнення повинна бути добровільна сплата податків, а основною функцією податкових органів – моніторинг податкового процесу.

Висока ймовірність порушення підприємствами податкового законодавства зумовлює необхідність високоєфективної організації податкового контролю.

Державна податкова служба покликана постійно контролювати дотримання підприємствами податкової дисципліни. Інформованість податкових органів про можливі порушення податкового законодавства на початковій стадії дає змогу податковій службі реагувати на них належними діями, зокрема передбачати та упереджувати їх виникнення [1].

На даному етапі понад 80 % доходів держави формується за рахунок податків та зборів, а конституційного обов'язку сплачувати податки і збори дотримуються не всі платники, надзвичайної актуальності набувають питання діяльності органів державної влади щодо реалізації контрольної-наглядової функції у сфері оподаткування [2].

Необхідність стабілізації фінансової системи, забезпечення стійкого надходження бюджетних доходів, дотримання податкової дисципліни як умови якісного виконання фізичними і юридичними особами зобов'язань перед державою обумовили створення особливого напрямку державного фінансового контролю – податкового контролю.

Податковий контроль розглядається з двох сторін: як функція чи елемент державного управління економікою та як особлива діяльність щодо виконання податкового законодавства України. Обидві сторони податкового контролю знаходяться в нерозривній єдності і безупинному розвитку та в удосконалюванні.

Одна з головних вимог до податкового контролю впливає із класичних принципів оподаткування: контроль повинен приносити значно більше коштів, ніж було затрачено на його проведення, і не спричинювати додаткового навантаження на платника податку.

Відповідно до Закону України «Про державну податкову службу в Україні» [3] органи податкової служби визначені як єдина система контролю за дотриманням платниками податків податкового і валютного законодавства, правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю сплати до відповідного бюджету податків та зборів, а також неоподатковуваних доходів, установлених законодавством України.

Податковий контроль проводиться службовими особами податкових органів шляхом обліку платників податків і об'єктів, які підлягають оподаткуванню, документальних перевірок, опитування платників податків та інших осіб, перевірки даних обліку та звітності, обстеження приміщень і територій, де можуть знаходитись об'єкти, які підлягають оподаткуванню або використовуються для отримання доходу.

Відповідно до діючого законодавства України правопорушенням у сфері оподаткування називається протиправна дія, що призвела до невиконання суб'єктами податкових правовідносин, установлених законодавчими нормами.

З переходом України до ринкових відносин створюються нові підприємства, що здійснюють свою фінансово-господарську діяльність у різних сферах економіки. У цих умовах з'являються можливості відхилення від оподаткування. У практиці розрізняють такі види ухиляння від сплати податків та зборів:

- незаконне приховання доходів, отриманих підприємствами і фізичними особами;
- перекручування або завищення витрат на виробництво;

- оформлення фіктивних документів на реалізацію продукції;
- оформлення постачання устаткування, матеріальних цінностей, перерахування коштів через фіктивні фірми;
- використання позичкових рахунків комерційних банків для несплати податків;
- незаконне використання пільг, наданих при оподаткуванні;
- перекручування даних при заповненні і наданні звітності про нарахування і сплату податків та зборів;
- легальне відхилення від оподаткування шляхом використання невідповідностей у правовому законодавстві України.

Податковий контроль здійснюється органами податкової служби у формі безвиїзної податкової перевірки (камеральна перевірка) чи виїзної податкової перевірки (документальна перевірка).

Серед нових методів здобуття джерел інформації, за висновками [2], з якими не можна не погодитися, можуть бути, зокрема:

- опитування фізичних осіб, в т.ч. суб'єктів підприємницької діяльності та посадових осіб під час здійснення контрольних функцій;
- проведення перевірок даних, відображених у податкових деклараціях (розрахунках), а також облікових і звітних показників;
- одержання будь-якої інформації, пов'язаної з нарахуванням податків і зборів;
- обстеження територій, що використовуються для здійснення господарської діяльності, приміщень, які використовуються для одержання доходів чи пов'язаних з утриманням інших об'єктів оподаткування, передбачених чинним законодавством.

Тобто, за рахунок розширення інформаційного забезпечення податкового контролю надається можливість ефективніше використовувати наявні людські ресурси, співставляти відомості з різних джерел з метою виявлення ухилень від сплати податків. Крім того на сучасному етапі розвитку економіки успіх діяльності податкової служби багато в чому залежить від ефективності функціонування автоматизованої інформаційної системи.

Таким чином, пріоритетним завданням сьогодення є інформатизація податкових органів, широке використання інформаційних технологій та розбудова інформаційної системи.

Список використаних джерел:

1. Войнаренко М.П. Податковий облік і аудит: підручник / М.П. Войнаренко, Г.В. Пухальська. – К.: Академія, – 2009. – 376 с. (Серія «Альма-матер»).
2. Лайко П.А. Інформаційне забезпечення податкового контролю / П.А. Лайко // Зб. наук. праць; за ред. М.І. Бахмата. – Кам'янець-Подільський, 2009. – С. 628–631.
3. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.1990 р. №509-ХІІ, в редакції Закону України від 05.02.1998 р. № 83/98-ВР з наступними змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

К.держ.упр. Казюк Я.М.

Херсонський національний технічний університет, Україна

НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Досягнення будь-якою державою головної мети – стійкого економічного зростання та забезпечення рівня соціальної справедливості – можливе лише за умови формування в країні ефективної податкової політики, створення надійної фінансової бази, забезпечення стабільного, вчасного та повного надходження платежів до бюджетів усіх рівнів.

Податкова система повинна знаходитися у тісному зв'язку з економічною та соціальною ситуацією в країні. На формування системи оподаткування впливають такі фактори ринкової економіки, як: рівень розвитку національної економіки, її стратегічні цілі; рівень розвитку регіонів; соціальні групи населення та рівень добробуту населення; витрати державного бюджету та місцевих бюджетів, їх обґрунтованість; рівень розвитку підприємництва тощо.

На сучасному етапі розвитку національної економіки систему оподаткування необхідно привести у відповідність із пріоритетами державної політики країни, особливо це стосується податкової бази місцевих бюджетів.

Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» зазначає, що місцеві бюджети мають бути достатніми для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування наданих їм законом повноважень та забезпечення населення послугами не нижче рівня мінімальних соціальних потреб. У разі, коли вичерпано можливості збалансування доходів і видатків місцевих бюджетів і при цьому не забезпечується покриття видатків, потрібних для здійснення органами місцевого самоврядування наданих їм законом повноважень та забезпечення населення послугами не нижче рівня мінімальних соціальних потреб, держава забезпечує збалансування місцевих бюджетів шляхом передачі необхідних коштів до відповідних місцевих бюджетів у вигляді дотацій та субвенцій.

Сьогодні наразі існує проблема у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування, через те, що пов'язана з домінуванням трансфертів над власними фінансовими ресурсами та обмеженістю частки надходжень від місцевого оподаткування.

Так, в Україні з кожним роком скорочується частка доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету (з 45,7 % у 1998 році до 25,6 % у 2010 році), тоді як, частка доходів державного бюджету постійно збільшується (від 54,3 % у 1998 року до 74,4 % у 2010 році). Хоча необхідно зазначити, що в останні роки частка доходів місцевих бюджетів у структурі доходів зведеного бюджету коливається приблизно на рівні 25–26 %.

Високий рівень концентрації зібраних податків у державному бюджеті зумовлює проблему відмінностей у бюджетному забезпеченні і не відповідає тим змінам, які відбулися у функціональній структурі державного та місцевих бюджетів в умо-

вах децентралізації державної влади і передачі значної кількості повноважень на місцевий рівень.

Однією з проблем сьогодення є те, що в багатьох регіонах країни існує утриманська політика. Переважна більшість місцевих бюджетів регіонів орієнтовані на отримання дотацій, без вишукування і залучення додаткових джерел та резервів для забезпечення їх наповнення. Кожного року в Україні зростає кількість дотаційних бюджетів. Якщо на початку 1990-х років таких областей було 13–15, на початку 2000-х років – близько 20, то сьогодні такими є майже всі регіони, крім Києва. На 2012 рік дотаційними стали 641 із 692 загальної кількості місцевих бюджетів, які мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (тобто 92,6 %).

Відповідно до офіційних звітних даних Державної казначейської служби України за 2010 рік питома вага дотацій з державного бюджету місцевим бюджетам, в обсязі надходжень загального фонду місцевих бюджетів (без урахування цільових трансфертів), склала 39,2%. Питома вага цільових субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам в загальному обсязі надходжень місцевих бюджетів за 2010 рік становила 21,3 %. В цілому місцеві бюджети залежали від державного бюджету майже на 50 %.

Можна зазначити, що існуючий механізм формування та виконання місцевих бюджетів не стимулює органи місцевого самоврядування до економічного розвитку своїх територій та ефективного розвитку соціальної інфраструктури населених пунктів. Незначні обсяги власних надходжень місцевих бюджетів не дають можливості забезпечити достатнє фінансування для підтримки та розвитку місцевої інфраструктури.

Ще одним моментом, який не стимулює місцеві органи влади розвивати середній та великий бізнес на відповідній адміністративно-територіальній одиниці, можна назвати те, що доходи від сплати податку на прибуток підприємств навіть частково не спрямовуються до місцевих бюджетів. З метою розширення надходжень бюджету розвитку вважаємо за доцільне включити до їх складу відрахування 10 відсотків податку на прибуток підприємств, крім податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності.

Оскільки більшість місцевих бюджетів отримують з державного бюджету трансферти вирівнювання, раціональним було б надати їм можливість залишати частину загальнодержавних податків і зборів, що збираються на відповідній території, у своєму розпорядженні. Цим самим місцеві бюджети будуть менш залежними від перерозподілу коштів через державний бюджет, що підвищить ефективність управління бюджетними коштами.

Місцеві органи влади несуть повну відповідальність за фінансову самодостатність своїх територій. Проте делеговані державою місцевим органам влади повноваження передбачають підвищення відповідальності їх з питань фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку.

За умови розширення прав місцевих органів влади в управлінні соціально-економічним розвитком територій та повного фінансового забезпечення повноважень, віднесених до їх компетенції, мають перерозподілятися податки, як головне дже-

рело фінансових ресурсів від державного бюджету на користь місцевих бюджетів та органів місцевого самоврядування. При цьому, також необхідно враховувати єдність загальнодержавного і територіальних інтересів при визначеному державою рівні самостійності адміністративно-територіальних одиниць.

У розвинених країнах обсяги місцевих бюджетів постійно зростають, що зумовлюється децентралізацією влади і делегуванням центральними органами влади частини економічних та соціальних повноважень місцевим органам, розширенням їх завдань і підвищенням ролі у розвитку територій.

Наявність достатнього матеріального та фінансового забезпечення місцевого самоврядування, основу якого складають місцевий бюджет та майно об'єктів комунальної форми власності, що перебувають у розпорядженні органів влади, а також земельні та природні ресурси, сприяє розвитку територіальних громад на принципах самостійності, збалансованості та ефективності.

Підводячи підсумки вищезазначеного, можна сказати, що оскільки підвищення фіскальної ефективності як національних податків, так і закріплених за місцевими бюджетами відчутно не впливають на доходи місцевих бюджетів, то місцеві органи влади не зацікавлені в посиленні податкового потенціалу регіону.

У кожній країні податкова система є стержнем економічної системи. Саме тому і в Україні основне завдання сьогодення – це вдосконалення її податкової складової. Система податків має бути нейтральною та справедливою, що означає недопущення проявів галузевої, регіональної, соціальної та економічної дискримінації.

Оновлена редакція Бюджетного кодексу України та ухвалений Податковий кодекс України – це перший крок до створення правових умов для проведення реформ у національній економіці з метою вдосконалення бюджетної системи країни на всіх її рівнях та бюджетно-податкової політики, досягнення стратегічних цілей сталого розвитку держави та регіонів.

Ковтун А.С., Алімова Е.Н.

Уральський державний економічний університет,

г. Екатеринбург, Російська Федерація

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СОХРАНЯЮЩЕГОСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Современный экономический кризис носит всеобъемлющий характер. По всем основным показателям – производство, инвестиции, бюджет, доходы населения и др. – Россия продолжает находиться в достаточно сложном положении. Относительные успехи докризисных лет явно обусловлены вполне определенными факторами: ростом цен на нефть и газ, а также увеличивающимся спросом на данные энергоносители во всем мире. В свою очередь упадок экономики служит причиной появления и обострения множества социально-политических проблем.

Для современной российской экономики понятие «инвестиционный кризис», к сожалению, стало привычным, а инвестиционный спад как в промышленности, так и в научно-технической сфере, несет реальную угрозу разрушения производственного потенциала страны. Застойные явления в сфере капиталовложений, «замораживание» объектов инвестирования, свертывание, а в ряде отраслей полная приостановка процесса технического обновления производства ведут к размыванию фундамента российской промышленности.

Таким образом, серьезные экономические сбои лежат в основе глубокого кризиса всего российского общества. Понятно, что преодоление этого кризиса становится главной задачей, целью и смыслом деятельности государства, которое обязано использовать для этого все имеющиеся в его распоряжении средства или, строго говоря, разработать и реализовать систему мер по выходу из кризиса. Очевидно и то, что важнейшим элементом такой системы станет финансово-кредитный блок, в том числе и налоги.

В данной ситуации задача государственных бюджетных органов – не просто обложить налогами те или иные источники поступления средств, а создать тонко настраиваемый механизм воздействия на хозяйственное поведение юридических и физических лиц.

На данный момент ситуация с налоговыми сборами в Российской Федерации остается достаточно стабильной. Так за предыдущий 2011 год Федеральная налоговая служба России перечислила в бюджет на 40% больше, чем за 2010 год. Увеличение налоговых поступлений, по идее, должно свидетельствовать об оживлении экономики, ведь в разгар кризиса, сборы очень сильно падали. На самом же деле все объясняется простым увеличением цен на нефть. НДС сыграл свою роль за счет масштабов, а не процентов, потому что у него достаточно большой удельный вес, и даже небольшое увеличение дает заметные доходы. Сейчас уровень налоговых поступлений приближается к уровню 2008 года, даже может превысить его. В 2011 году рост цен на нефть был обусловлен, прежде всего, войной в Ливии, которая была основным экспортером нефти в Европу. А в 2012 году напряжение отношений между Западом и Ираном привело к принятию санкций против последнего и отказ от закупки иранской нефти в Европейский Союз. Все эти факторы привели к резкому росту цен: в декабре 2010 года баррель нефти марки Brent стоил 89 долларов, а в марте 2012 года уже 126 долларов.

Общий объем роста налоговых поступлений обеспечивается за счет 2 важнейших налогов НДС (налог на добычу полезных ископаемых) и НДС (налог на добавленную стоимость). Более 45% нашего бюджета формируется за счет нефтегазовых поступлений. И если эти поступления резко увеличиваются, то начинается вроде бы как резкий экономический рост. Но на самом деле из кризиса Россия не выходит, мнимый рост связан только с конъюнктурой цен. Та же картина, характерна и для ВВП: он увеличивается за счет подъема нефтяных цен, тогда как промышленность опять замедляет темпы роста, инвестиции не наращиваются. В такой наглядной демонстрации опять можно увидеть прямую зависимость России и ее налоговой системы от конъюнктуры мировых сырьевых рынков. Таким образом, кроме нефтяных цен, иные факторы реального экономического роста пока

не работают, и налоговая политика в стране получается также однобокой. Если посмотреть в процентном соотношении налоговые поступления в бюджет РФ, то вырисовывается следующая картина: в общей сумме доходов федерального бюджета поступления НДС составили 44%, НДС – 40%, налога на прибыль – 8%.

Таким образом, основной доход государство получает от госкорпораций и холдингов, которые занимаются добычей и последующей переработкой полезных ископаемых. И как не трудно заметить столь важный для малого и среднего бизнеса налог на прибыль составляет всего 8% в налоговом бюджете страны. Вполне логично было бы уменьшение данного налога с нынешних 20% до 5% для предприятий с оборотом до 300 млн. рублей в год. Такой налоговый маневр позволил бы реальному сектору экономики развиваться. Как следствие большинство частных компаний станут официально уплачивать налог на прибыль, количество фирм «однодневок» резко сократится, а поступления в бюджет страны с этой статьи налогов, скорее всего даже увеличатся.

Поэтому для формирования благоприятного инвестиционного климата необходима экономическая и политическая стабильность в стране, а также совершенствование всей системы налогообложения.

Новікова Ю.Г., Лінник С.В.

Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини

ВНЗ «ВМУРол “Україна”»

УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі економічного розвитку нашої країни найактуальнішими проблемами в сфері оподаткування доходів фізичних осіб можна вважати: застосування пропорційної ставки в оподаткуванні доходів фізичних осіб; недоцільне використання податкової соціальної пільги; заробітна плата «у конвертах»; надмірне податкове навантаження; недосконалість податкового законодавства; масове ухилення населення від сплати податку на доходи фізичних осіб.

Сьогодні багато уваги приділяється проблемам пропорційного оподаткування доходів громадян за основною ставкою на рівні 15% [1, ст. 167], адже використання даної пропорційної ставки податку на доходи фізичних осіб на протязі більш ніж п'ять років не підтвердило вихідні передумови відмови від прогресивної шкали – помітного збільшення доходів та масового виведення їх з тіньового сектора не відбулося. Це пов'язане, перш за все з тим, що пропорційна система, хоч би якою справедливою вона не видавалась, не може забезпечити рівномірність податкового навантаження, гарантувати принцип нейтральності податку за значного діапазону доходів. У суб'єкта оподаткування після сплати податку мають залишатися кошти для споживання (відтворення) та інвестування (накопичення). Одна ставка оподаткування може для незначних доходів відбирати, наприклад, усі кошти для накопичення та ще й частину коштів, призначених для споживання,

а для великих доходів ця сама ставка відбратиме лише незначну частину коштів, призначених для інвестування.

Здавалося б, що із прийняттям Податкового кодексу України, яким було впроваджено додаткову ставку прибуткового податку у розмірі 17%, яка буде застосовуватись до тих доходів, чий розмір перевищуватиме десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року, ситуація покращиться [1, ст. 168]. Але, на жаль, серед працюючого населення України розмір середньої заробітної плати становить приблизно дворазовий прожитковий мінімум. Тому така новація в Податковому кодексі України ніяким чином не має позитивних наслідків для малозабезпечених верств населення.

Також у Податковому кодексі України приділяється увага податковим соціальним пільгам. Відповідно до розділу IV ст. 169 Податкового кодексу України [1, ст. 169] платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отримуваного з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги у розмірі, що дорівнює одній мінімальній заробітній платі (у розрахунку на місяць), встановленій законом на 1 січня звітного податкового року, – для будь-якого платника податку.

Залежно від особливостей окремих категорій платників, розмір суми податкової соціальної пільги може дорівнювати 100%, 150% та 200% розміру мінімальної заробітної плати.

Але на сьогодні застосування податкової соціальної пільги в існуючому вигляді є недоцільним. Це пов'язане з тим, що:

- наявність обмеженого за розміром доходу, отриманого в якості заробітної плати, призводить до того, що податкова соціальна пільга при перевищенні цього обмеження повністю втрачає свій соціальний характер;
- спосіб застосування обмеження обумовлює існування «небажаного» діапазону доходів, розташованого безпосередньо за граничним рівнем. У разі потрапляння доходів у цей діапазон чистий дохід платника – менший, ніж був при більш низьких доходах;
- розмір податкової соціальної пільги залежний від розміру прожиткового мінімуму.

Таким чином, з метою формування ефективної системи оподаткування доходів громадян в Україні, що має унеможливити подальший розвиток вище перелічених проблем, необхідно, по-перше, перейти на прогресивне оподаткування доходів громадян, але, в свою чергу, прогресія має бути розрахована таким чином, щоб врахувати реальний, наявний у цей час діапазон доходів громадян. І при цьому, за будь-якого доходу, вилучатись у вигляді податку може тільки частина доходу, яка йде на накопичення (інвестування), і в жодному разі не зачіпати коштів, що витрачаються на споживання. Такий захід зняв би соціальне напруження в суспільстві та рівень податкового навантаження на малозабезпечені верстви населення України.

По-друге, необхідно розширити діапазон доходів громадян, який дозволить отримувати податкову соціальну пільгу. Такий захід стане сприятливим для зменшення кількості «заробітних плат у конвертах», адже розмір сплачуваного пра-

цюючим громадянином податку з доходів фізичних осіб буде компенсуватись за рахунок отримання податкової соціальної пільги.

По-третє, значно спрощене викладення податкових законів та значно зрозуміліша податкова звітність зробить їх доступними для кожного платника податку з доходів фізичних осіб. Це позитивно вплине на ефективну та плідотворну діяльність державних податкових органів, адже замість роз'яснень податкового законодавства та надання консультацій відносно порядку заповнення податкових декларацій вони зможуть витратити свій час, наприклад, для проведення податкового контролю за платниками податків.

По-четверте, необхідно підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни платників податків, тобто кожен громадянин України повинен розуміти, що сплата податку не має на меті відбирання коштів у людей, а вона поєднує в собі наш обов'язок перед країною, яка потім поверне нам ці кошти у вигляді різноманітної соціальної допомоги та наданні різноманітних послуг.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р., № № 2755-VI // Голос України. – 2010. – 4 груд. – № 229–230 (4979–4980). – С. 4–63.

К.е.н. Свердан М.М. *, Корзаченко О.В. **

** Міжгалузевий інститут управління; ** ДВНЗ «Київський економічний університет імені В. Гетьмана», м. Київ, Україна*

ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ БЮДЖЕТУ: АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

Динамічний розвиток суспільства в макроекономічному контексті значною мірою обумовлюється раціональністю державних рішень та адекватністю застосування інструментів їх виконання відповідно до функціональних зобов'язань держави й обсягів суспільних запитів. Найбільша частина практичного втілення державних соціально-економічних рішень покладається на державні фінанси: саме через державний фінансовий механізм та набір властивих йому фінансових важелів можна досягти намічених позитивних кінцевих результатів державного макроекономічного управління. Державні фінанси – вагомий інструмент мобілізації коштів всіх секторів народного господарства для проведення збалансованої політики у контексті забезпечення умов соціально-економічного розвитку суспільства. Внаслідок цього, державний фінансовий сектор можна визначити як головний елемент макроекономічного управління. В його рамках бюджет є основним підґрунтям фінансово-економічного життя держави, що реалізується на практиці здебільшого через потужний фіскальний механізм у контексті макроекономічної політики з метою досягнення збалансованості в системі фінансового господарства держави – оподаткування, здійснення видатків, скорочення дефіциту, управління державними запозиченнями [4].

Важливим інструментом прискорення соціально-економічного розвитку є ви-

вірене бюджетне планування в частині формування бюджету. Бюджетні доходи формуються в результаті розподілу вартості ВВП між суб'єктами економіки та стають об'єктом подальшого розподілу зосередженого в розпорядженні держави його частки. Податкові надходження складають значну частину доходів бюджету та відіграють провідну роль у системі бюджетно-податкового регулювання у країнах з розвинутою та перехідною економікою. Саме за рахунок податків формуються фінансові ресурси, необхідні у подальшому для здійснення державою видатків, що зумовлює необхідність побудови ефективної податкової системи, яка б забезпечила необхідний, фіскально достатній рівень бюджетних доходів навіть в умовах економічно несприятливої ринкової кон'юнктури [6].

Вдосконалення процесу управління оподаткуванням та контролю за податковими надходженнями від платників вимагає прогнозування податкових надходжень, на базі якого розробляється поточне планування податкових надходжень до бюджету за їх видами.

Від ступеня прогнозованості податкових надходжень, керованості процесу їх формування залежить, насамперед, фінансово-бюджетна збалансованість, ефективність бюджетної політики та її значимість у системі інструментів державного регулювання економіки [7].

Необхідно відмітити, що від оптимальності процесів бюджетного формування залежить сталий соціально-економічний розвиток країни [5]. Питання аналізу й прогнозування податкових доходів бюджету держави, встановлення їх зв'язків з тенденціями та закономірностями розвитку соціально-економічної системи загалом, питання формування ефективної політики бюджетного управління на основі отриманих прогнозних даних і виявлених закономірностей, набувають особливої актуальності в умовах сучасних кризових ситуацій.

Таким чином, прогнозування податкових доходів виступає важливим елементом діяльності, який забезпечує об'єктивність, достовірність та виконуваність подальших рішень та поставлених завдань в галузі бюджетного планування, а також складовою частиною податкового аналізу і податкового менеджменту.

Варто зауважити, що в Україні відсутнє методологічне забезпечення проектування дохідної частини державного та місцевих бюджетів, раціональної системи прогнозування та планування податкових надходжень, яка б мала ґрунтуватися на використанні кореляційно-регресивних та багатофакторних моделей, теорії експертних оцінок, імітаційних методів і методів оптимізації планових рішень.

Аналіз динаміки щомісячних податкових надходжень за їх видами до державного бюджету, використання економіко-математичних методів та моделей дозволить виявити особливості надходження податків, взаємозв'язок зміни їхнього обсягу зі зміною загальних макроекономічних показників соціально-економічного розвитку країни, розробити ефективну методику прогнозування податкових надходжень [2].

Отже, перш ніж перейти до питань вибору адекватних та ефективних економіко-математичних методів та моделей прогнозування податкових надходжень до бюджету держави, необхідно провести всебічний аналіз соціально-економічних чинників, що впливають на їх обсяг. Визначення факторів, які впливають на стан податкових надходжень, їх виокремлення і проведення їх оцінки є підґрунтям

підвищення якості прогнозованої роботи, що сприяє мінімізації податкових ризиків невиконання затверджених показників бюджетних доходів.

Визначення факторів впливу на обсяг надходжень – складна та комплексна процедура, оскільки постійно відбувається зміна показників макроекономічного розвитку держави, удосконалюються законодавчі норми, які впливають на базу оподаткування або змінюється порядок адміністрування платежів, запроваджуються нові механізми розрахунків з бюджетом тощо [1].

До факторів, що впливають на обсяг податкових надходжень до бюджету, належать, передусім, макроекономічні чинники: розмір ВВП, який створюється країною, структура платіжного балансу, рівень інфляції, рівень зайнятості населення, платоспроможність населення, нормативно-правове поле законодавчої бази. Крім цього, на обсяг податкових надходжень до бюджету впливають і мікроекономічні чинники: вибір підприємствами виду свого оподаткування, наявність у підприємств податкових пільг, рівень прибутковості суб'єктів господарювання, розмір їх валового доходу, витрати на оплату праці в структурі собівартості продукції підприємства, середньооблікова чисельність працюючих, ефективність податкового менеджменту підприємств тощо.

Значний вплив на обсяги податкових надходжень до бюджету має група соціально-економічних факторів, яка визначає потужність податкового потенціалу, насамперед базу оподаткування і, відповідно, визначальний для нарахування податкових платежів.

Оскільки сучасна система оподаткування в Україні відображається великою кількістю податків, зборів та обов'язкових платежів податкового характеру, доцільно проаналізувати структуру податкових надходжень до Зведеного бюджету за 2010-2011 рр., та визначити найбільш вагомі, аналіз яких є першочерговим завданням (табл. 1).

Таблиця 1. Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2010-2011 роки [3]

Доходи	2010 рік		2011 рік	
	млн грн.	% до загальних податкових надходжень	млн грн.	% до загальних податкових надходжень
Податкові надходження, у т.ч.:	234 447,7		334 691,9	
податок з доходів фізичних осіб	51 029,3	21,76	60 224,5	17,99
податок на прибуток підприємств	40 359,1	17,21	55 097,0	16,46
податок на додану вартість	86 315,9	36,82	130 093,8	38,87
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	23 715,3	10,11	26 097,1	7,80
акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів	4 600,8	1,96	7 822,1	2,35
ввізне мито	8 556,4	3,65	10 462,8	3,13
рентна плата	-	-	16 822,4	5,03

Як відображають наведені дані (табл. 1), в динаміці 2010-2011 рр. найбільшу частку у податкових надходженнях займають податок на додану вартість, податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, акцизи та ввізне мито. В процесі дослідження були ідентифіковані фактори впливу на обсяги податкових надходжень кожного із зазначених видів податків (табл. 2).

Таблиця 2. Визначення чинників впливу на основні та найбільш суттєві види податків

№	Вид податку	Чинники впливу
1	Податок на додану вартість	обсяг внутрішнього валового продукту; показники кінцевих споживчих витрат; динаміка роздрібного товарообороту підприємств; обсяг реалізації послуг населенню; валове нагромадження основного капіталу; зміни кон'юнктури валової доданої вартості за видами економічної діяльності; рівень інфляції
2	Податок на доходи фізичних осіб	темпи росту номінального ВВП; витрати на оплату праці; рівень легалізації виплати заробітної плати; рівень мінімальної заробітної плати; рівень прожиткового мінімуму на одну працездатну особу; рівень податкового навантаження; масштаби ухилення від оподаткування; рівень тінізації доходів
3	Податок на прибуток підприємств	обсяг продукції промисловості; індекс цін виробників; рівень інфляції
4	Акцизи	платоспроможність населення; обсяги імпорту та експорту; обсяги виробництва аналогічних вітчизняних товарів
5	Ввізне мито	обсяги імпорту товарів; темпи зростання виробництва в окремих галузях економіки; рівень інфляції; курс гривні до долара США та євро

Слід також зазначити, що при виявленні факторів впливу на стан надходжень до бюджету платежів податкового характеру важливим є проведення комплексного аналізу усіх можливих чинників.

Таким чином, було проаналізовано економічну сутність формування податкових надходжень бюджету як складової системи бюджетно-податкового регулювання, яка полягає у сукупності фінансових відносин, що виникають у процесі розробки і реалізації податкової політики, прогнозування та планування податкових надходжень, та ідентифіковані фактори впливу на обсяг податкових надходжень. Необхідно зауважити, що обґрунтовано та доцільно проводити прогнозування податкових надходжень із забезпеченням їх щорічного корегування з урахуванням змін макроекономічної ситуації та напрямів економічного розвитку країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Василькова Т.В. Оцінка факторів впливу на обсяги надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів / Т.В. Василькова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2009. – № 3 (46). – С. 122–129.
2. Терещенко Л.О. Моделювання та прогнозування податкових надходжень на регіональному рівні: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.03.02 / Л.О. Терещенко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 18с.
3. Показники виконання бюджету за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/328305/file/DBU_ZBU.pdf
4. Свердан М.М. Державні фінанси: сучасні особливості механізму формування бюджетних доходів та фінансування видатків / М.М. Свердан // Становлення економіки України у післякризовий період: ризики та проблеми розвитку : монографія; під ред. докт. екон. наук, проф. О.О. Непочатенко. – Умань: Сочінський, 2012. – Ч.1. – С. 192–202.
5. Свердан М.М. Податкова політика держави у контексті впливу на суспільний прогрес / М.М. Свердан // Аспекти соціально-економічного розвитку транзитивної економіки : монографія; під ред. докт. екон. наук, проф. О.О. Непочатенко. – Умань: Сочінський, 2011. – Ч.2. – С. 24–31.
6. Свердан М.М. Современные налоговые системы: опыт и тенденции развития в странах ОЭСР / М.М. Свердан // Макро- и микроэкономика: теория и практика: мат-лы III междунар. науч.-практ. конф. – Караганда: Центр гуманитарных исследований, 2011. – С. 16–25.
7. Островецький В.І. Формування податкових надходжень бюджету в умовах трансформації економіки України: автореферат / В.І. Островецький. – К.: Науково-дослідний фінансовий інститут при міністерстві фінансів України, 2006. – 20 с.

Сидорович М.Я.

Національний університет «Києво-Могилянська академія», м. Київ, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ НАДХОДЖЕНЬ СИСТЕМОУТВОРЮЮЧИХ ПОДАТКІВ В КОНТЕКСТІ РОЗРОБКИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Бюджетно-податкова політика держави є важливою складовою державної політики, що дозволяє забезпечити сталий розвиток економічного середовища країни. В умовах реформування бюджетного сектору економіки України, а також розробки методологічної бази для забезпечення проведення ефективної бюджетно-податкової політики, виявлення особливостей дії механізмів бюджетної системи України є надзвичайно актуальним.

При розробці макроекономічної моделі бюджетного сектора України, що допомагає оцінити взаємозв'язок між окремими елементами бюджетної системи, а також вплив макроекономічних факторів на неї, необхідно змоделювати податкові надходження та виокремити фактори, що впливають на них. Основними надходженнями бюджетної системи України протягом останнього десятиріччя були і залишаються податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість та акцизний податок.

Проаналізуємо фактори, які впливають на обсяги надходжень податку з доходів фізичних осіб, податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість та акцизного податку на даному етапі розвитку економічної системи України. В перехідних економіках найбільш дієвим механізмом управління обсягами доходів бюджету є податкова ставка. Оскільки на величину надходжень від податку впливає з одного боку база оподаткування, а з іншого – ставка, за якою оподатковується ця база, залежність між обсягами надходжень та ставкою має прямий зв'язок.

Моделювання податку з доходів фізичних осіб

Оскільки основним джерелом доходів населення в Україні є заробітна плата, то ця частина об'єкту оподаткування податку з доходів фізичних осіб є найвагомішою складовою доходів громадян в більшості країн з перехідною економікою, а отже повинна бути покладена в основу моделювання надходжень до бюджету від даного податку. Вплив розміру заробітної плати населення на надходження податку з доходів фізичних осіб передбачається прямопропорційний. Податкова ставка, що зазнала значних змін як в шкалі, так і в розмірі оподаткування, є впливовим інструментом щодо надходжень цього податку.

Оскільки значна частина доходів зайнятого населення України припадає на працівників установ, які існують за рахунок державного та місцевого бюджетів (відповідно до частки заробітної плати працівників бюджетних установ у фонді оплати праці), то рівень перерозподілу доходів цієї частини зайнятих буде значним, і відобразить ефективність бюджетної політики уряду.

Ще одну частину оподаткованого доходу складають доходи фізичних осіб від дивідендів, відсотків та інших видів доходів, які пов'язані з діяльністю юридичних осіб та рівнем їх прибутку. Саме підприємства виступають податковими агентами зі сплати податку з доходів фізичних осіб до бюджету. Тому зміна показника прибутку підприємств та організацій повинна непрямо впливати на рівень надходжень податку з доходів фізичних осіб у напрямку, аналогічному до напрямку цієї зміни.

Моделювання податку на прибуток підприємств

Ставка податку на прибуток підприємств прямо впливає на обсяги надходжень від цього податку до бюджету. У період до 2003 р. діяла ставка оподаткування прибутку у розмірі 30%, починаючи з 2004 р. до 1.04.2011 ставка становить 25%, а з 1.04.2011 до кінця 2011 р. – 23%.

Прибуток підприємств є найбільш вагомою складовою об'єкта оподаткування цього податку і впливає на обсяг надходжень від податку на прибуток підприємств. Внаслідок подвійного обліку існують значні розбіжності між прибутком підприємств згідно з бухгалтерським та податковим обліком. Це є причиною особливостей, притаманних моделюванню надходжень цього податку до бюджету. Валовий внутрішній продукт (ВВП) є наслідком господарської діяльності, а отже, є економічною базою для оподаткування. Також ВВП є відображенням рівня розвитку економіки та наявних в ній ресурсів. Між обсягами надходжень від податку, прибутком підприємств та ВВП існує прямий зв'язок.

Вплив обсягу інвестицій в технології та наукову діяльність шляхом фінансу-

вання державою науково-дослідних робіт на величину прибутку підприємств в попередні періоди відображає, наскільки ефективно їх було вкладено в економіку, яку віддачу вони мають та чи спроможні вони генерувати додаткові прибутки, з яких буде відбуватися сплата податку на прибуток у майбутньому. Якщо збільшення цього показника видатків зведеного бюджету на інноваційну діяльність та його зміна має позитивний вплив на надходження податку, то інвестиції в інновації інвестуються ефективно, якщо ж негативний – неефективно.

Сезонність надходжень податку пов'язана з особливостями адміністрування цього податку та специфікою підприємницької діяльності. Індекс цін виробників промислової продукції відображає кон'юнктуру ринків низки галузей, тому для врахування тенденцій зростання цін, сезонну складову зважено на індекс цін виробників промислової продукції.

Моделювання податку на додану вартість

Оскільки податок на додану вартість є непрямим податком, який накладається на споживача, то обсяги його надходжень до бюджету прямо і з аналогічним напрямком зміни залежать від обсягів кінцевих споживчих витрат та обсягів імпортованих товарів. Надходження податку на додану вартість також опосередковано з аналогічним напрямком змін знаком залежить від трансфертів населенню з бюджету, які здебільшого використовуються на споживання товарів.

З іншого боку, при оподаткуванні цим податком відбувається відшкодування ПДВ, зокрема за експортними операціями, тому очікується прямиий вплив з протилежним напрямком змін з боку показника чистого експорту. Надходження податку на додану вартість також опосередковано з позитивним знаком залежить від трансфертів населенню, внаслідок якого зростає споживання товарів і послуг.

Внаслідок світової фінансово-економічної кризи, що з останнього кварталу 2008 р. відчутно вплинула не лише на стан економіки України загалом, але й на податкові надходження до бюджету, урядом було тимчасово призупинено здійснення бюджетних відшкодувань ПДВ підприємствам. Таку політику в моделі можна врахувати за допомогою даммі-змінної.

Моделювання акцизного податку

Виходячи з об'єкта оподаткування, обсяги надходжень від акцизного податку непрямо залежать від кількості спожитих підакцизних товарів, які є частиною сукупного споживання в країні. Напрямок впливу цього фактора є позитивним. З іншого боку, частина підакцизних товарів – це імпортовані товари, а отже, надходження від акцизного збору залежить від частки імпортованих товарів у валовому внутрішньому продукті з позитивним знаком.

Законодавчі зміни, що відбулися внаслідок вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), а саме суттєве підвищення ставок акцизних зборів у середині 2009 р., вплинули на надходження акцизного збору до бюджету. Таку зміну політики оподаткування підакцизних товарів можна врахувати в моделі за допомогою даммі-змінної.

Таким чином, виділено низку інструментів бюджетно-податкової політики та макроекономічних складових, що впливають на основні складові бюджетної системи – доходів та їх складових і видатків. До них належать ВВП та його складові,

зокрема споживання, імпорт, експорт, обсяг заробітної плати та прибутків в економіці, розмір податкових ставок, розподіл видатків бюджету. Також виявлено вплив фінансово-економічної кризи на стан бюджетного сектору та на кожен складову зокрема.

Труфен А.О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету, Україна

РЕФОРМУВАННЯ: СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ

В сучасній економіці України розвивається напрям дослідження ефективності функціонування податкової системи як індикатора внутрішніх фіскальних дисбалансів. Увага концентрується здебільшого на спрощену систему оподаткування суб'єктів малого бізнесу в контексті узгодження інтересів платників податків та держави.

Діяльність суб'єктів малого бізнесу зорієнтована, зокрема, на задоволення місцевих потреб у товарах та послугах – соціальних потреб населення. Тож очевидно, що підприємницька ініціатива в системі малого та середнього бізнесу здатна суттєво прискорити структурні перетворення в народному господарстві, стимулювати цивілізовану конкуренцію, додаткові надходження до бюджету. При цьому відкриваються нові робочі місця, створюються умови для підвищення соціально-економічного становища населення, отримання адекватної зарплатні, та, відповідно, – становлення середнього класу – основи стабільності демократичної держави.

Предметом дослідження виступають економічні відносини, які виникли в процесі оцінки спрощеної системи оподаткування та її ролі у розвитку малого бізнесу. Спрощена система оподаткування обліку та звітності – система оподаткування, запроваджена з метою стимулювання розвитку малого підприємництва.

З 1 січня 2012 року вступає в дію Закон України від 04.11.11 N 4014-VI "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності", який суттєво змінить порядок провадження діяльності та сплати податків.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Юридична особа чи фізична особа – підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим цією главою, та реєструється платником єдиного податку в порядку, визначеному цією главою.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) перша група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 тис. гривень;

2) друга група – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1 000 тис. гривень.

Дія цього підпункту не поширюється на фізичних осіб – підприємців, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна. Такі фізичні особи – підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для третьої групи;

3) третя група – фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб; обсяг доходу не перевищує 3 000 тис. гривень;

4) четверта група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; обсяг доходу не перевищує 5 000 тис. гривень.

При розрахунку загальної кількості осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку – фізичною особою, не враховуються наймані працівники, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю і пологами та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку.

Не можуть бути платниками єдиного податку:

- суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи – підприємці), які здійснюють: діяльність з організації, проведення азартних ігор; обмін іноземної валюти; виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин); видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення; видобуток, реалізацію корисних копалин; діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, визначеними Законом України "Про страхування"; діяльність з управління підприємствами; діяльність з надання послуг пошти та зв'язку; діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату; діяльність з організації, проведення гастролях заходів;

- фізичні особи – підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження, діяльність у сфері аудиту;

- фізичні особи – підприємці, які надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів;

- страхові (перестрахові) брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстратори цінних паперів;

- суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків;

- представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

- фізичні та юридичні особи – нерезиденти;

- суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Отже, у процесі розвитку малого підприємництва відчутно нейтралізується низка негативних політичних та соціально-економічних наслідків, пов'язаних зі структурною кризою, зростанням безробіття, посиленням соціальної напруги в суспільстві.

Із урахуванням практики застосування діючого законодавства спрощеної системи оподаткування та аналізу законодавства ЄС щодо основних засад вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, необхідно переглянути критерії, які дають право суб'єктам малого бізнесу перебувати на спрощеній системі оподаткування.

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

<i>Абсалямова С.Г.</i> Економический цикл и инвестиции в человеческий капитал	3
<i>Кундакчян Р.М.</i> Теоретико-методологические проблемы формирования среднего класса в условиях кризисных явлений российской экономики	5
<i>Мухаметгалиева Ч.Ф.</i> Национальная инновационная система как фактор перехода российской экономики на новый тип экономического роста.....	8
<i>Пишеничников В.В., Бичева Е.Е.</i> Финансовые составляющие экономического кризиса: сущность, элементы и взаимосвязи.....	10
<i>Пишеничников В.В., Бичева Е.Е.</i> Об основных подходах к определению факторов и опережающих сигналов возникновения финансовых кризисов	15
<i>Солоха Д.В., Белякова О.В.</i> Управління проектними ризиками при інвестуванні трансформацій інноваційного потенціалу регіону	22

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОЦІНКА КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Багинова В.М., Казакова Л.Г.</i> Глобальный кризис 2008 года и современная экономическая модель мира	24
<i>Галлямова Л.Р.</i> Финансовый кризис и пути выхода: теория и практика	26
<i>Истомина Н.А.</i> Бюджетное прогнозирование в системе государственных мер прогнозирования кризисных явлений в экономике	28
<i>Радзівіло І.В.</i> Інноваційна криза в Україні: тенденції розвитку та причини виникнення	30
<i>Рябых В.Н.</i> Возможности совершенствования политики регулирования экономического кризиса в современных условиях	32
<i>Тимченко А.Б.</i> К вопросу о проблемы моделирования эконометрической модели	37

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ПОДОЛАННЯ ЇХ НАСЛІДКІВ

<i>Грабчук О.М.</i> Сутність поняття фінансових інструментів та їх різновиди	40
<i>Давыдова Д.С.</i> Дорожное картирование как инструмент государственного планирования инновационного развития	42
<i>Коваленко Л.А.</i> Финансовая диагностика в управлении предприятием	44
<i>Корнєєв М.В.</i> Фінансові ресурси регулювання економічного розвитку.....	47
<i>Кришан О.Ф.</i> Обґрунтування структури організаційно-економічного механізму прийняття інвестиційних рішень	50
<i>Редзюк Є.В.</i> Вдосконалення функціонування фондового ринку для подолання фінансово-економічної кризи	52
<i>Цуприк Л.М.</i> Фінансова криза 1997 року в країнах Азії: уроки для України.....	54

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

<i>Водянка Л.Д., Биканова О.В.</i> Розвиток інноваційної діяльності у сфері послуг.....	56
<i>Наливайко Д.О., Бочарова А.Ю.</i> Вплив глобальних економічних процесів на економіку України.....	59
<i>Павлов В.И., Фролов А.И., Сенченко А.Я.</i> Геоэкономические интересы Украины	61
<i>Шемяков О.Д.</i> Гідна оплати праці та її вплив на розвиток виробничої демократії.....	63

МЕХАНІЗМ МІНІМІЗАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Вартанова Э.Р.</i> Влияние горизонтальной и вертикальной интеграции предприятий на формирование конкуренции на рынке.....	66
<i>Ганущак Т.В.</i> Оцінка механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах невизначеності.....	69
<i>Горбачук В.М.</i> Питання фінансування загальнодержавних програм України підготовки бакалаврів, магістрів, докторів наук.....	71
<i>Дзюбіна К.О.</i> Співвідношення понять прямого та зворотного матеріального потоку як об'єктів управління	77
<i>Олейнікова А.С., Матвієнко С.В.</i> Фінансовий механізм управління АТ «Просто-страхування».....	81
<i>Тимашова Т.В.</i> Минимизация проектных рисков промышленного предприятия.....	83
<i>Тростяньська К.М.</i> Позитивна репутація банків як складова стабільності банківської системи	85
<i>Хорошенька Л.В.</i> Підвищення ефективності управління оборотним капіталом шляхом мінімізації вартості запасів	87

ДЕРЖАВНА АНТИЦИКЛІЧНА ПОЛІТИКА

<i>Більовський О.А.</i> Антикризовий потенціал державної житлової політики.....	90
<i>Лелюк Ю.М.</i> Забезпечення інноваційної спрямованості антициклічної державної політики.....	92

ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Баранік О.О., Баранік Н.М.</i> Проблемні питання інформаційного забезпечення податкового контролю	94
<i>Казюк Я.М.</i> Напрямки реформування бюджетно-податкової політики в Україні....	97
<i>Ковтун А.С., Алимова Е.Н.</i> Совершенствование системы налогообложения в условиях сохраняющегося экономического кризиса.....	99

<i>Новікова Ю.Г., Лінник С.В.</i> Удосконалення оподаткування фізичних осіб в Україні.....	101
<i>Свердан М.М., Корзаченко О.В.</i> Податкові надходження бюджету: аналіз та прогнозування	103
<i>Сидорович М.Я.</i> Моделювання надходжень системоутворюючих податків в контексті розробки макроекономічної моделі бюджетного сектору України	107
<i>Труфен А.О.</i> Реформування: спрощена система оподаткування	110

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ:
ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 22–23 березня 2012 р.)

Частина 1

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор *Біла К.О.*

Оригінал-макет *Біла К.О.*

Технічний редактор *Капуш О.Є.*

Підп. до друку 26.04.12. Формат 60x84¹/₁₆.
Ум. друк. арк. 7,75. Тираж 100 пр. Зам. № 0412-07.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.2009

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ,
п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com

e-mail: conf@confcontact.com