

# МАТЕРІАЛИ

V Міжнародної науково-практичної конференції  
**«ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ  
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ»**

**Київ · 21–22 грудня 2012 року**

У трьох томах

Том 1. Теоретичні та практичні аспекти економіки

Київ – Дніпропетровськ

2012

УДК 336  
ББК 65.01  
П 78

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ  
Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

- Том 1. Теоретичні та практичні аспекти економіки.  
Том 2. Актуальні питання сталого економічного розвитку.  
Том 3. Теоретико-методологічні засади дослідження соціально-економічних проблем.

---

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М.Х. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

Члени оргкомітету:

- Бакуменко С.Д. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, м. Київ;
- Дацій О.І. – д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління, м. Київ;
- Бутко М.П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

---

П 78 Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : *матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 21–22 груд. 2012 р.* : у 3 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012.

ISBN 978-617-645-090-0

Т. 1 : Теоретичні та практичні аспекти економіки. – 2012. – 109 с.

ISBN 978-617-645-091-7

У збірнику надруковано матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття». Даний том містить роботи з секцій «Виклики глобалізації та зміни парадигми економічного розвитку», «Інвестиційно-інноваційні пріоритети нової постіндустріальної економіки», «Фінансові ризики нової економіки та шляхи їх мінімізації. Перспективи кредитної та податкової політики», «Проблеми обліку, аналізу та статистичної обробки економічної інформації».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336  
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-090-0

ISBN 978-617-645-091-7 (Т. 1)

© Авторський колектив, 2012

# ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

---

**К. э. н. Линкевич Е. Ф., Бражникова Е. Н.**

*Кубанский государственный университет, Российская Федерация*

## **ГЛОБАЛЬНАЯ ВАЛЮТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

В мире существует две наиболее используемые валюты – доллар США и евро. Такая ситуация обусловлена влиянием трёх ключевых факторов: логикой конкуренции рынка, стратегическим предпочтением национальных правительств и предполагаемым технологическим развитием.

Если рассматривать логику конкуренции рынка, эти валюты доминируют, прежде всего, по причине привлекательности для участников рынка с различными финансовыми целями. Основные признаки конкурентоспособной привлекательности валюты на международной торговой площадке знакомы специалистам и являются бесспорными. Своей значимостью из них выделяются три признака.

Во-первых, общая уверенность в будущей стоимости национальной валюты, поддержанная стабильностью экономики страны-эмитента. По существу это означает доказанный «послужной список» в отношении низкой инфляции. Высокие и колеблющиеся темпы инфляции усложняют процесс получения информации о ситуации и непосредственное прогнозирование цен. Валюта не будет принята для международного или иностранно-внутреннего использования, если ее покупательная способность не может быть спрогнозирована с определенной степенью достоверности.

Во-вторых, привлекательность национальной валюты как средства обращения и резервирования определяется такими качествами, как «обменное удобство» и «уверенность в капитале», т. е. степенью деловой ликвидности и разумной предсказуемостью стоимости активов. Ключ к обоим качествам – ряд хорошо развитых финансовых рынков, достаточно открытых, чтобы гарантировать полный доступ к ним иностранных лиц. Такие рынки не должны быть обременены высокими операционными затратами, формальными или неофициальными барьерами, т. е. доступность – это путь к масштабной деятельности. Привлекательность также складывается из большого ассортимента инструментов, доступных для недолговременных или долгосрочных инвестиций, и нали-

чия глубоких и эластичных, полноценных операционных вторичных рынков, соответствующих всем финансовым требованиям.

В-третьих, репутацию успешности национальной валюты создает наличие широкой деловой сети. Это предполагает значительную долю экономики страны-эмитента в мировом ВВП, а также в международной торговле. Крупная экономика создает естественную и удобную среду для движения валюты. Экономия средств из-за масштабов деятельности увеличивается, если страна-эмитент валюты – крупный игрок на мировом рынке. Чем больший объем операций проведен данной страной, тем больший потенциальный внешний эффект будет получен в результате использования ее национальной денежной единицы деловой сетью.

Рассмотренные признаки позволяют сделать вывод о том, что в настоящее время нет кандидата с определенным шансом в обозримом будущем оспаривать главные роли, отведенные деловой сетью доллару США и евро.

Валютная конкуренция создает условия для геополитической конфронтации между историческими союзниками. Европейцы, как следует ожидать, делают все возможное для повышения статуса евро как международной валюты. В настоящее время евро является единственной валютой, способной составить альтернативу доллару США. Однако преодолеть нарабатанные годами преимущества доллара США достаточно сложно. Американская валюта даже в европейском регионе угрожает евро, учитывая сложившуюся привлекательность доллара США при длительном международном применении.

Страны еврозоны остаются уязвимыми при колебаниях курса евро в отношении других валют. Проблемы в экономиках некоторых стран-членов еврозоны значительно повлияли на конкурентоспособность евро. С целью восстановления стабильности евро были выпущены долговые ценные бумаги, что несколько улучшило состояние фондового рынка Евросоюза. Однако это не смогло устранить основные изъяны Европейской валютной системы.

Испытывая недостаток политической поддержки, страны-участники еврозоны не могут выработать эффективную стратегию по устранению несоответствия между территорией применения единой валюты (по всей еврозоне) и возможностями отдельных государств по регулированию валютно-финансовой сферы (страны внутри еврозоны не имеют контроля над обращением евро). Евро – валюта без страны, продукт межгосударственного соглашения, а не выражение единой верховной власти. Следовательно, возможности отдельных стран по устранению существующих финансовых дисбалансов в их национальных эконо-

номиках значительно ограничены. В настоящий момент прорабатывается вопрос о создании единого полномочного органа, позволяющего обойти это юридическое и техническое препятствие.

Превосходство доллара США остается неизменным в таких категориях, как торговля иностранной валютой, а также банковское дело. Однако глобальная позиция доллара США может слабеть под бременем дефицита платежного баланса и роста внешнего долга страны. Укрепление позиций доллара США и на мировом валютном рынке в среднесрочной перспективе маловероятно.

Таким образом, глобальный финансовый кризис, проблемы в национальных экономиках США и некоторых стран-членов еврозоны, скорее всего, приведут к взаимному ограничению в борьбе за влияние на международные финансовые рынки и снижению долей ведущих мировых валют в международных расчетах. В перспективе возможно укрепление позиций на международных рынках валют – конкурентов доллара США и евро. Вероятно усиление роли британского фунта, японской иены, швейцарского франка, китайского юаня и других стран БРИКС.

Доллар США уже не может оставаться мировым валютным эквивалентом. Однако в настоящее время нет национальной валюты, способной заменить доллар США в международных расчетах. Слабости евро на современном этапе очевидны, как и у других потенциальных претендентов. Вероятный путь – это появление общемировой денежной единицы, способной эффективно выполнять основные функции мировых денег.

**К. е. н. Петренко В. А.**

*Мелітопольський державний педагогічний університет*

*імені Богдана Хмельницького, Україна*

**ПЛЮРАЛІСТИЧНИЙ ХАРАКТЕР  
ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Як показав аналіз, серед напрямів і способів державної інформаційної політики необхідно виділити основні: забезпечення доступу громадян до інформації; зміцнення матеріально-технічних, фінансових, організаційних, правових і наукових основ інформаційної діяльності; забезпечення ефективного використання інформації; сприяння постійному оновленню, збагаченню та зберіганню національних інформаційних ресурсів; сприяння міжнародному співробітництву в галузі інформації. Реалізація цього положення здійснюється завдяки прийняттю законодавчих актів, формуванню державних інститутів.

Суспільне життя ґрунтується на принципі багатоманітності, який може бути реалізований при відсутності цензури, у випадку, коли жодна ідеологія не буде визнаватися державою як обов'язкова. Інформаційний простір, для реалізації цього принципу, має бути представлений підприємствами різних форм власності, містити в собі можливість для висловлювання неоднорідних позицій і думок всіма політичними партіями, об'єднаннями й окремими людьми з питань економічного, політичного та ідеологічного шляхів розвитку держави.

Узагальнюючи досвід розвинутих держав в створенні плюралістичної системи засобів інформації, слід зазначити, що вона будувалася від самого початку на принципах всебічного різноманітного й об'єктивного висвітлення подій, рівноправного представлення різних думок та переконань. Законодавці країн намагалися впливати на розвиток інформаційних структур не прямим втручанням у редакційні справи, а за допомогою юридичних норм. Відправними тезами розробки такого законодавства в інформаційній сфері стали поняття «вибір і якість».

Як показав проведений аналіз, масове інформаційне забезпечення цих країн не є повністю незалежним від державних та приватних джерел фінансування, хоча на законодавчому рівні намагалися це забезпечити. Переконливим доказом певної несаможитності слугує наявність інших дозволених шляхів залучення грошових коштів, ніж, наприклад, ліцензійні збори з користувачів послугами. Головним надбанням такої системи є дієвий механізм повного запобігання всім можливим зловживанням та тиску на користувача масової інформації з боку державних гілок влади та приватних структур. Це забезпечено у суспільних компаніях грамотною організацією системи управління та контролю діяльності як самого підприємства, так і обов'язкового широкого спектру змістовного наповнення інформаційного носія. Усебічність думок у комерційних телерадіокомпаніях отримується завдяки діяльності ліцензійних органів, які обмежують володіння одним власником численності медійних підприємств разом з урахуванням зони їх дії, та великій кількості самих інформаційних підприємств, що разом забезпечує плюралізм подання інформації.

Аналіз світового досвіду формування збалансованої системи засобів масової інформації свідчить про необхідність створення незалежної від приватних інтересів і впливу державного управління в Україні структури незалежних засобів інформації з метою всебічного задоволення потреб суспільства в оперативній інформації, забезпечення плюралістичного характеру інформаційного забезпечення. Така діяльність повинна в першу чергу бути зосереджена на суспільних інтересах, їх глибокому і всебічному аналізі та об'єктивному висвітленні.

Організаційно-правові засади функціонування системи суспільного забезпечення в Україні повинні передбачали широке представництво різних політичних сил у діяльності такого засобу, неможливість монополізації управління, створення і демонстрації кращих зразків програм, розповсюдження національної культурно-мистецької спадщини.

Серед важливих питань в сфері інформаційних відносин, особливе місце займає проблема суспільного засобу масової інформації. Її актуальність обумовлена цілим рядом факторів. До головних можна віднести наступне: Україна не в змозі забезпечити повноцінне фінансування державного інформаційного сектору; засоби масової інформації повинні мати більший ступінь незалежності від представників влади, які повинні обираються; досвід розвитку телерадіомовлення більшості країн світу засвідчує перевагу саме такої форми організації донесення якісного інформаційного продукту на задоволення потреб суспільства.

Попри чисельні спроби протягом тривалого часу за різними назвами заснувати суспільний засіб масової інформації – цього так і не було зроблено. Головними причинами визначено: боротьбу політичних сил за вплив і фактичне підпорядкування через право заснування, контролю та фінансування суспільного мовника; невідповідність реальному фінансово-економічному стану країни, доходам громадян обраних джерел фінансового наповнення діяльності суспільної компанії; низькій професійний рівень та відсутність досвіду роботи в інформаційній сфері причетних до створення правового, організаційного підґрунтя суспільного засобу масової інформації; загострення потреби в суспільному мовленні напередодні чергових виборів і політизація цього питання; втрата довіри у суспільства до ще не створеного засобу інформації через чисельні невдалі спроби його заснування.

Треба зазначити, що останнім часом Національна телекомпанія України та Національна радіокомпанія України фактично стали ближчими до європейських стандартів громадського мовлення через започатковані громадські ради. Цими перетвореннями вичерпані фактичні організаційно-управлінські дії в напрямі створення суспільного інформаційного забезпечення, якщо не враховувати що, за роки новітньої української державності сформовано передумови вільного створення підприємств інформаційної сфери, надано можливості ефективно використовувати інформацію, прийнято правову систему регулювання діяльності засобів інформації. Але стабільний економічний розвиток висуває нові завдання, вимагає гарантії відсутності впливу державних гілок влади на інформаційні підприємства та усунення загрози концентрації прав власності на ЗМІ в одних руках.

**Путилин И. В.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

**СОЗДАНИЕ ЕДИНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА  
В РАМКАХ «ЕврАзЭС»**

Членами Евразийского экономического сообщества с момента его образования являются пять государств – Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан.

Интеграционные процессы между странами СНГ основаны на институциональных особенностях, национальных традициях и социально-экономических интересах. Исторические корни и многолетние производственно-технологические и хозяйственные связи конкретных предприятий, научных организаций, ресурсные кооперации, на едином языковом пространстве, определяют сближение народов.

Евразийское экономическое сообщество, ЕврАзЭС – международная экономическая организация, эффективно интегрированная и действующая в экономической и гуманитарной областях, а также созданная для реализации других целей и задач для её участников. С мая 2002 г. статус наблюдателей при ЕврАзЭС имеют Украина и Молдова, с января 2003 г. – Армения. Статусом наблюдателей обладают Межгосударственный авиационный комитет (МАК), Евразийский банк развития (ЕАБР).

Основные задачи в рамках ЕврАзЭС: обеспечение беспрепятственного движения капитала; формирование совместного финансового рынка; согласование принципов и условий перехода на единую валюту в рамках ЕврАзЭС; обеспечение свободного передвижения граждан государств ЕврАзЭС в пределах своих странах-территорий; приближение и гармонизация национальных законодательств; возможность взаимодействия правовых систем государств ЕврАзЭС с целью создания общего правового пространства в рамках Сообщества. В сфере страхования к основным задачам следует отнести: страхование совместных коммерческих рисков; передача рисков в перестрахование, в том числе при увеличении объема и числа страховых рисков, требующих страхового покрытия, превышающего емкость национального страхового рынка; создание условий для возможности совместного использования финансовых ёмкостей участников для выполнения взятых обязательств перед страхователями; выработка общих условий работы на страховом рынке и унификации страхового законодательства.



Правительство РФ Постановлением № 918 от 22 декабря 2007 г. одобрило проект протокола о создании общего страхового рынка государств-членов Евразийского экономического сообщества. Беларусь, Казахстан и Россия в 2007–2010 гг. создали Таможенный союз и последовательно проходят очередной интеграционный этап – Единое экономическое пространство ЕврАзЭС, к которому другие государства входящие в Сообщество будут присоединяться по мере желания и готовности.

Вместе с тем, необоснованно долго формируются теоретические и практические условия по внедрению общего страхового рынка в рамках ЕврАзЭС.

Большое значение на современном этапе развития страхового рынка в рамках ЕврАзЭС имеет внедрение международных стандартов и практик. Особо значимо для ЕврАзЭС должно быть внедрение общепринятых мировых стандартов надзора и бухгалтерского учета, с возможностью поэтапного ввода. К первоочередным мерам, которые необходимо принять в связи с этим, относятся:

- внедрение современных международных стандартов платежеспособности;
- внедрение современных международных стандартов деятельности страховых посредников.

Принципы работы в сфере страхования в бывших странах Советского Союза, в основном, одинаковы, также как мышление и идеология, ранее существовавшие в едином информационном и координирующем центре в Москве.

В условиях либерализации регулирования страховых услуг необходимо выработка обязательных правил наднационального регулирования на общем страховом рынке. С учетом того, что органы надзора в одной стране, входящей в ЕврАзЭС, пока не имеют возможности адекватно и компетентно оценить платежеспособность страховых групп и холдингов из других стран, которые будут осуществлять операции на едином страховом рынке.

Российский страховой рынок имеет перспективу превращения в крупный региональный страховой рынок интеграционной группы стран ЕврАзЭС. При условии соответствия национальных страховых законодательств с разрабатываемым единым законодательством в сфере страхования стран входящих в ЕврАзЭС, а в случае противоречий или разночтений правовых норм в законодательстве, необходим приоритет главенствующих международных норм во всех странах-участницах этого объединения.

В деловых кругах Российской Федерации есть идея создания единого страхового рынка на пространстве ШОС (Шанхайская Организация Сотрудничества). Основными участниками проекта станут Россия, Казахстан и Китай. Опираясь на опыт функционирования общего страхового рынка в рамках ЕврАзЭС

и общего страхового рынка Европейского Союза, этот проект будет более быстрым, где в основе будет использован положительный наработанный опыт двух молодых страховых рынков.

Осознанное стремление народов к интеграции – это реалии жизни, это большой положительный стимул на продолжение, поиск и осуществление новых, более тесных организационных форм сотрудничества независимых государств, в том числе и в объединении национальных страховых рынков. Такое объединение позволит упростить трансграничное предоставление страховых услуг, будет сопровождаться гармонизацией страхового законодательства и выработкой единых норм правового и финансового регулирования. Это в свою очередь, будет способствовать созданию механизма взаимодействия государств, обеспечивающего выполнение многосторонних соглашений и возможностью слияния с Европейским страховым рынком, выработкой эффективной системы взаимодействия и контроля в этой сфере. В конечном счете, все эти шаги направлены на благо людей живущих сегодня в наших странах, и для граждан в государствах, которые присоединятся к ЕврАзЭС в будущем.

**Саввина Н. Е.**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

## **НОВЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ РОССИИ И СТРАН СНГ**

В условиях вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и снятия ограничений на деятельность иностранных страховщиков российский страховой рынок сегодня претерпевает множество изменений. С одной стороны, повышается профессиональный уровень страховщиков, повсеместно внедряются западные стандарты и технологии ведения страхового бизнеса, растет культура предоставления и потребления страховых услуг, с другой – обостряется конкуренция. Наиболее ожесточенную конкурентную борьбу можно наблюдать в трех сегментах – добровольном медицинском страховании, страховании имущества крупных корпоративных клиентов, автостраховании. В борьбе за клиентов неизбежно будут предлагаться новые страховые продукты, направленные на удовлетворение интересов каждого конкретного страхователя.

Среди перспективных продуктов, имеющих большой потенциал развития на рынке России и стран СНГ можно выделить следующие:

- страхование гражданской ответственности перевозчиков за причинение вреда пассажирам независимо от вида транспорта и характера перевозки. Этот вид страхования в России является обязательным, соответствующий закон всту-

пит в силу с 01 января 2013 г. Стоит отметить, что в России приходится стимулировать развитие страхования при помощи законодательства об обязательном страховании. Причинами этого служат отсутствие опыта страхования в рыночной экономической системе, нестабильность финансовой ситуации в стране, отсутствие платежеспособного спроса. В таких обстоятельствах обязательное страхование выступает триггером развития страхования в России в целом. Поскольку экономические и социальные условия схожи во всех странах-членах СНГ (во много это объясняется общим историческим развитием), представляется, что подобную законодательную инициативу также целесообразно реализовать и в других странах СНГ;

- продукты долгосрочного страхования жизни с инвестиционной составляющей (продукты unit-linked). Особенность продуктов unit-linked в том, что размер выплаты по полису зависит от инвестиционного фонда, в который была размещена страховая премия. Страхователь имеет возможность выбирать уровень риска и доходности инвестиционного фонда, в который будут вложены деньги. Таким образом, вкладывая в более доходные инструменты, одновременно на страхователя ложится риск неполучения дохода. Одновременно продукты unit-linked позволяют более гибко устанавливать размер премий и выплат. Эти продукты получили достаточно большую популярность в странах Европы. В условиях недостаточного развития страховой культуры населения России, а также опасением второй волны мирового финансового кризиса, наиболее перспективными для вывода на рынок являются продукты unit-linked с гарантированным доходом. Несмотря на то, что страхование жизни слабо развито в нашей стране в настоящее время, оно обещает стать одним из наиболее прибыльных направлений в будущем;

- страхование участников долевого строительства от возможного банкротства застройщика и переносов сроков сдачи жилых домов а также страхование ответственности директоров (в том числе директоров государственных компаний). В настоящее время страхование взяло на себя некоторые государственные функции по защите интересов широких слоев населения. Так, в результате большого количества природных торфяных пожаров в России в июле-августе 2010 году и смога погибло 55 800 человек и более 1 000 домов, а в результате трагедии в Крымске, наводнения в Краснодарском крае в июле 2012 г., пострадало более 34 тысяч человек и более 4 тысяч домов и социальных объектов. Поскольку правительство РФ оказалось не в состоянии возместить убытки пострадавшим от стихийных бедствий, была выдвинута инициатива переложить бремя ответственности за последствия стихийных бедствий на страховые компании путем введения обязательного страхования имущества граждан. Соответ-

ствуючий законопроект повинен бути розроблений профільними відомствами Росії: Минфіном, Минекономрозвитку, Минрегионом, Минтрудом і Минприроди. Такі види страхування направлені на підвищення стабільності громадянського оборота;

- страхування завершення кінопроектів (completion bonds), включаюче в себе, в тому числі, страхування життя акторів, втрати ними трудоспособності, а також поломки техніки і інші обставини, перешкоджаючі завершенню кінопроектів в строк і в межах встановленого бюджету. За кордоном навіть початок створення кінопроекту неможливо без страхування від його незавершення. В Росії в нинішній час це є екзотичним видом страхування, який надають лише кілька компаній з ТОП-10 страховиків. Оскільки страхові премії, отримані від страховача, несоразмірно з потенційно можливою страховою виплатою, то прийняття на страхування подібних ризиків можливо лише за умови формування портфеля однорідних ризиків;

- страхування за законами шариату (такафул страхування) з метою задоволення інтересів мусульманської общини в Росії (Чечня, Інгушетія, Дагестан і інші). В нинішній час в Росії налічується близько 14 мільйонів мусульман і їх кількість постійно збільшується. Такафул страхування на відміну від традиційного, повністю відповідає положенням ісламу, дозволяючи уникнути заборонених в Корані і Сунні неопределенності і ризикованості. Крім того, такафул страхування надає страховачам можливість брати участь в прибутку і втраті самої страхової компанії.

Виведення на ринок вищевказаних страхових продуктів дозволить збільшити ступінь проникнення страхових послуг в російському суспільстві і наблизитися до розвинутих страхових держав.

**Стрецькіс М. І.**

*Севастопольській інститут банківської справи Української академії  
банківської справи Національного банку України*

## **ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ**

З середини ХХ-го століття, у сучасному економічному співтоваристві все більшої значимості набуває роль міжнародних інтеграційних об'єднань. Однак невідповідність національних інтересів і законодавств, а також відсутність єдиного міжнародного законодавства, регулюючого питання оподаткування, зали-

шає ряд невирішених питань у рамках міжнародного співробітництва. Так, гостро постає питання недобросовісної податкової конкуренції, особливо для країн, що розвиваються та для країн із перехідними економіками (до яких відноситься і Україна), з тієї причини, що відмінності в системі оподаткування різних країн створюють коло проблем для надходження інвестиційних коштів.

Вагомий внесок у вивчення цього питання, як на національному, так і на регіональному рівні здійснили такі вітчизняні науковці як Бажал Ю. Н., Бандур С. І., Гаврилюк О. В., Геєць В. М., Герасимчук М. С., Долішній М. І., Заяць Т. А., Ішук С. О, Карпінський Б. А., Кваснюк Б. Є, Побурко Я. О., Реверчук С. К., Сиденко В. Р., Точилін В. О., Філіпенко А. С., Чумаченко Н. Г., Шевчук В. Я., та ін.

Найбільш «болючою» проблемою «молодих» економік є недобросовісна податкова конкуренція однією з основних причин якої стає існування і збільшення числа офшорних територій (багато з яких знаходяться в юрисдикції впливових держав), а також широка диференціація податкових ставок у розвинутих країнах.

На сьогоднішній день досить складно сформулювати однозначну точку зору щодо «податкових гаваней»; так як їх вплив на економіки країн відзначається не тільки створенням низки проблем, як легалізація грошових потоків, приховування прибутків, зменшення обсягів надходжень до державного бюджету і т. д., але також має і позитивний вплив у вигляді репатріації оптимізованих прибутків, що часом дає потужний поштовх для розвитку «привабливих» галузей виробництва.

Як відомо одним з методів поживлення економічного розвитку в країні, є стимулювання інвестиційних процесів вітчизняних та іноземних власників капіталу. Згідно із законодавством України інвестування здійснюється у вигляді портфельних (до 10% інвестицій в статутному фонді) і прямих інвестицій, останні з яких дають можливість інвестору на участь в управлінні підприємством, і може здійснюватися в таких формах [3]:

- часткової участі у підприємствах або придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємства, або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

- придбання прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- в інших формах, які не заборонені законодавством, в тому числі без створення юридичної особи, на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності.

Проте на даний момент існує ряд національних та міжнародних бар'єрів і чинників, які формують несприятливий бізнес-клімат та інвест-клімат на території Української держави і тому стає вже неможливо уявити сучасну економіку нашої країни без оптимізації оподаткування.

З метою мінімізації видатків від податкового тягара і захисту свого капіталу офшорні зони використовують бізнесмени практично у всіх видах діяльності і у всіх країнах. Україна, – не виняток [1].

Більше того, наші підприємці перебувають серед лідерів за кількістю створених офшорних компаній, та щорічно експортують капітал у обсягу від 10 до 18 млрд. дол.

Виділимо міжнародні та національні фактори, що стимулюють вихід підприємництва в офшори і виведення капіталу в сприятливі економіки інших країн.

Міжнародні чинники можна виразити у невідповідності стратегічних бажань урядів різних країн, але також необхідно не забувати і про фінансову кризу 2008–2009 рр., яка зіграла важливу роль в перерахуванні великої кількості фінансових коштів в офшори з метою їх заощадження.

Однак, незважаючи на те, що міжнародні чинники визначають і мають вагоме значення, основоположну роль відіграють, все ж, національні бар'єри такі, як [2]:

- макроекономічна і політична нестабільність в країні, яка збільшує ризикованість інвестиційних проектів і не сприяє формуванню стійкого довіри до економіки країни;
- довольний і конфіскальний характер податкової політики, внаслідок дефіциту державного бюджету;
- нечітке регулювання експортно-імпортних операцій;
- нестабільний банківський сектор;
- корупція і правова незахищеність на всіх рівнях держави;
- відсутність двосторонніх міжнародних угод, необхідних для контролю міжнародного пересування капіталу;
- низька прибутковість фінансових активів на фондовому ринку.

Отже, національний інвестор просто незацікавлений в інвестуванні, саме, тому і йде туди, де для його діяльності створені всі умови.

Якщо звернутися до статистики, то можна помітити, що прибутки йдуть не тільки в офшор, але також, і в зони з полегшеним оподаткуванням такі, як: Великобританія, Кіпр, Швейцарія, Німеччина і т. д., адже ставки по податках тут нижче, ніж в Україні, що створює вигідні умови для виведення капіталу і мінімізації витрат від оподаткування.

Але те, куди потім направляються ці активи і є найголовнішим в даній ситуації, адже обсяг інвестування з, скажімо, Кіпру більш ніж в 2 рази перевищує, інвестування в Кіпр, тобто складається ситуація, коли національний інвестор оптимізувавши оподаткування репатріює прибуток і вкладає її в більш дохідні галузі народного господарства, тим самим не сповільнюючи темпів розвитку, а значить оптимізація оподаткування погіршує лише стан вже сформованого дефіциту державного бюджету.

Що до іноземного інвестора, то його інтерес вкласти кошти в економіку України може бути заснований лише на довгостроковій перспективі його окупності або ж пов'язаний з унікальними природно-кліматичними ресурсами держави. Це обґрунтовується низкою проблем, найбільш вагомими з яких є низька прибутковість активів і велике податкове навантаження держави.

Якщо ж звернути увагу на вже існуючі на території України іноземні підприємства, більшість з яких є транснаціональними компаніями, то лівова їх частина, як і національні товаровиробники, ухиляються від оподаткування, але через глобальність їх діяльності, оптимізація найчастіше виконується за допомогою іноземних філій компанії, після чого, через недоопрацьованість національного податкового законодавства, легалізовані кошти рідко бувають реінвестовані.

Таким чином, не дивлячись на те, що економіка України є однією з найперспективніших інвестиційних платформ східної Європи, визначальну роль у побудові стратегії розвитку країни відіграє політика діючої влади, іноді дестабілізуюча внутрішню економічну ситуацію. Саме це підриває довіру як національного, так і закордонного інвестора.

Отже, першочерговим завданням задля пожвавлення інвестиційних надходжень та зменшення обсягу виведених за кордон національним та іноземним інвестором коштів є:

- стабільний розвиток, якого можна досягти за допомогою зміни судової, законодавчої та виконавчої державних систем;
- створення сприятливого податкового клімату або відновлення дії спеціальних економічних зон з ефективним регулюванням їх діяльності;
- забезпечення прозорості та однозначності норм законодавства;

– досягнення європейських норм у веденні національного господарства зі створенням системи найбільшого сприяння розвитку нових підприємств у всіх секторах народного господарства і стимулювання цього розвитку.

### **Список використаних джерел:**

1. Кулінічев П. К. Офшорні компанії в сучасній діловій практиці України [Електронний ресурс] / П. К. Кулінічев, О. О. Безручко. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16\\_ADEN\\_2010/Economics/68757.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68757.doc.htm)
2. Рязанова Н. С. Міжнародні фінанси: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Н. С. Рязанова. – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.
3. Тищук Т. А. Аналітична доповідь: Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України / Т. А. Тищук, О. В. Іванов. – К.: НІСД, 2012. – 31 с.

**К. г. н. Хуснутдинова С. Р., Бабанина М. А.**

*Казанский (Приволжский) федеральный университет,*

*Российская Федерация*

## **ТУРИСТСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ГОРОДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Одним из наиболее значимых вызовов современного этапа глобализации, несомненно, является высочайший уровень мобильности населения, проявляющийся как в трудовой и иной миграции, так и в туристских перемещениях. Основной поток направлен в города. Рост численности городского населения, экономической активности, связанной с предоставлением услуг, а также развитие и усложнение инфраструктуры, обеспечивающей жизнедеятельность горожан и туристов, являются важными аспектами современной парадигмы экономического развития.

Как известно, инфраструктура – комплекс отраслей и сфер деятельности, создающих необходимые условия для функционирования экономики. Традиционно выделяется производственная инфраструктура, необходимую самому процессу производства, и социальная инфраструктура, обеспечивающая жизнедеятельность человека, т. е. здравоохранение, образование, культура и т. д.

Туристская инфраструктура, в нашем понимании, – это совокупность предприятий и организаций, деятельность которых направлена на удовлетворение потребностей туристов и местного населения в отдыхе, питании, оздоровлении, развлечениях, реализации деловых, познавательных и иных целей путешествия. С этой точки зрения, туристская инфраструктура может быть определена как целостная система, состоящая из множества подсистем – от транспорта до



гостиничных предприятий, находящихся на территории дестинации и обслуживающих как туристов, так и местных жителей. Особенно заметно совместное использование местным населением и гостями туристской инфраструктуры в городах. Городская туристская инфраструктура находится под влиянием городского стиля жизни и в тоже время сама оказывает влияние и на жизнь в городе, и на его облик.

Туристскую инфраструктуру можно подразделить на следующие крупные блоки:

- средства размещения (гостиницы различного уровня и назначения);
- общественное питание (рестораны, кафе, бары);
- транспортное обеспечение;
- торговля и бытовое обслуживание;
- средства связи (телекоммуникации, доступ в Интернет);
- открытые общественные пространства (парки, скверы, бульвары и т. п.).

Современный город, претендующий на восприятие себя в условиях глобализации как туристского центра должен соответствовать этому статусу, т.е. «иметь в запасе» гостиницы и рестораны разного вида и уровня комфортности, также турист должен иметь выбор в соответствии со своими финансовыми возможностями. Так для того чтоб «прицениться», туристу лучше всего зайти на сайты бронирования и резервирования необходимых ему услуг. Именно данные услуги бронирования связаны с уровнем развития коммуникаций и связи, и в первую очередь доступом к Интернету. Кроме того, туристские сайты города должны содержать всю необходимую информацию о месте назначения, его достопримечательностях, национальных, культурных и иных особенностях, традициях.

Уровень развития транспортной инфраструктуры самым непосредственным образом касается комфорта жителей города, но также влияет на возможности туриста увидеть как можно больше интересного в городе, используя общественный транспорт или пешеходные улицы и бульвары.

Города, ориентированные на человека, а не на машины, создают условия комфортные в первую очередь человеку – комфортный и доступный в любое время суток общественный транспорт, велосипедные дорожки, широкие тротуары, бульвары, пешеходные улицы, оснащенные скамейками или сезонными кафе, парки и скверы. Такие открытые общественные пространства позволяют и жителям, и туристам проводить больше времени в городе, что в свою очередь способствует развитию малого бизнеса – кафе, розничная торговля, сувениры и т. п.

Город, привлекательный как для жизни, так и для туризма должен иметь такую атмосферу, чтобы в нем хотелось пожить три, четыре, десять дней и

вновь вернуться. Для этого город должен предоставлять не только рабочие места и «спальные» районы, но и места для свободного времени и отдыха.

Если обратиться к европейскому опыту и посмотреть туристские программы для таких известных городов как, например, Прага, то мы сразу увидим, что туристу предлагается 2–3 экскурсии, а все остальное время пребывания в городе – свободное время, а город, в свою очередь, предлагает разные варианты использования этого свободного времени: развлечения, магазины, посещение интересных объектов, которые не вошли в стандартную экскурсионную программу, например, объектов современного искусства или концертные площадки. Кроме того, самая обычная прогулка по старому городу доставляет удовольствие.

Таким образом, в эпоху глобализации города, конкурирующие за привлечение и удержание жителей и туристов, должны серьезное внимание уделять созданию и поддержанию на соответствующем актуальным мировым тенденциям уровне туристской инфраструктуре, совместно используемой как горожанами, так и гостями города.

Важно понимание того, что инфраструктура, называемая «туристской», создает привлекательность города не только для туристов, но и горожан, которые используют ее преимущества в свободное время, а не стремятся уехать на выходные или свободное время в другие города или страны, предлагающие возможности отдыха.

**Д. філос. н. Шавкун І. Г., к. філол. н. Дибчинська Я. С.**

*Запорізький національний університет, Україна*

## **ЧИННИКИ УСПІХУ МЕНЕДЖМЕНТУ КОМАНДНОЇ КРЕАТИВНОСТІ**

На думку провідних фахівців-аналітиків наступні детермінанти визначатимуть характер світової економіки у період до 2020 р. Передусім, це – глобалізація і перерозподіл економічної потужності у бік азіатських країн, передусім Індії і Китаю. Демографічні зрушення усього світового населення і якісні зміни трудових ресурсів призведуть до зростання середнього віку працюючих і збільшення ролі жінок у соціально-економічному житті. Подальша атомізація підрозділів компанії призведе до посилення їхньої незалежності, тому готовність до компромісів стає запорукою їхньої ефективної взаємодії. Тенденція до персоналізації товарів і послуг актуалізує для компаній при роботі з клієнтами і розробці нових товарів такі якості, як гнучкість і готовність постійно удоскона-

люватися. Нарешті, найбільша додана вартість досягатиметься за рахунок інтелектуальної, а не матеріальної складової. Відтак, стає важливішою, ніж уміння наслідувати усталені правила [1].

Сьогодні компанії повинні знайти для себе нові іміджі і форми, які сприяють їхньому трансформуванню в інтелектуальні організації, здатні ефективно працювати в умовах невизначеності, чуйно реагувати на щонайменші зміни зовнішнього середовища і самого об'єкту управління.

Сучасна соціально-економічна система, що характеризується передусім використанням нових технологій і винаходів у різних областях людської діяльності, вимагає креативного менеджменту, метою якого виступає генерація нових ідей і пошук нестандартних рішень для досягнення успіху на шляху інноваційного розвитку країн, регіонів, галузей і окремих підприємств.

На відміну від актуальних для етапу завоювання ринків і активної експансії (90-і роки ХХ століття) таких атрибутів вітчизняних менеджерів, як агресивність, амбітність і ініціативність, умовою конкурентоздатності компанії на сучасному непередбачуваному, нестримно мінливому ринку стає уміння менеджера адаптувати діяльність своєї команди до вимог нової економіки, заснованої на знаннях. Йдеться про креативну економіку, що синтезує наукові знання щодо генерування і застосування оригінальних ідей, елементів, моделей, нового компонування вже існуючих технологій, критичне мислення, вироблення ключових компетенцій і подальшу їхню реалізацію.

Інноваційна продукція стає результатом праці команди фахівців (маркетологів, дизайнерів, технологів, економістів, споживачів, постачальників тощо), – творчої групи за своєю суттю, управління якої передбачає постановку завдання; формування робочої групи; планування і розподіл завдань; ресурси; свободу дій; заохочення; організаційну підтримку; право на помилку; повагу до думки партнерів.

При цьому великого значення в інноваційному менеджменті набуває системно-креативне управлінське мислення. Конче важливо не лише бачити проблему, але і розрізнити в ній якомога більше сторін і зв'язків завдяки відмові від шаблонного і інерційного мислення на користь гнучкого і оригінального. Пошук нових ідей і їхнє успішне втілення висуває перед менеджером завдання не лише сформувати успішно працюючу команду однодумців, але й ефективно управляти командною креативністю в процесі вирішення конкретних управлінських проблем у режимі реального часу.

Доцільно відмітити відсутність єдиного бачення способів мотивації і управління командною креативністю. Якщо цей процес уявити у вигляді конти-

нуума, то на одному кінці його будуть компанії-прибічники «старих» випробуваних засобів: спираючись на порядок і бюрократію, вимірювання прибутку простим підрахунком робочого часу співробітників, використання передбачуваних процедур стимуляції креативності і досягнення максимального ефекту від її застосування. На іншому – такі, що виключають сам факт будь-якого управління згори щодо творчості: досить найняти фахівців-віртуозів, дати їм найзагальніше уявлення про характер завдання і надати свободу дій [2].

Реальна управлінська практика свідчить на користь вибору організаціями чогось проміжного. Так, Правила управління креативністю компанії Microsoft, – суміш структури, самомотивації і тиску з боку колег, – зокрема, декларують наступне:

*наймайте розумних людей, здатних мислити:* методи проведення інтерв'ю, прийняті в компанії, розроблені так, щоб виокремити таких, що уміють думати, від простих виконавців;

*будьте готові до невдач:* працюючи в умовах, коли кращий спосіб зберегти роботу – перемога у внутрішній конкуренції, необхідно зосередитися на розробці нових продуктів і способів вирішення проблем;

*не драматизуйте ситуацію, коли амбітні співробітники припускаються помилки:* вони не повинні відчувати, ніби уся їхня кар'єра в компанії залежить від єдиного промаху;

*намагайтеся прищепити конкурентну психологію:* справжні суперники – це інші компанії, а не колеги по роботі;

*підтримуйте атмосферу стартапа (start-up):* саме у компанії-стартапі незмінно присутнє почуття необхідності добитися успіху.

Отже, креативний менеджмент – це менеджмент інтелектуально-креативної діяльності, об'єктом якої є людські ресурси організації, а предметом – розвиток творчого потенціалу і інноваційної поведінки команди. В умовах креативної економіки чинниками успішного менеджменту виступають: компетенція (знання, навички, досвід); творче мислення (гнучкість, винахідливість і наполегливість під час пошуку рішення, використання методів креативного мислення); мотивація (внутрішня – особиста зацікавленість у вирішенні проблеми, прагнення до самореалізації і застосування своїх знань, і зовнішня – матеріальні заохочення і просування по службі).

### **Список використаних джерел:**

1. Foresight 2020: Economic, industry and corporate trends [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.eiu.com/site\\_info.asp?info\\_name=eiu\\_Cisco\\_Foresight\\_2020](http://www.eiu.com/site_info.asp?info_name=eiu_Cisco_Foresight_2020)
2. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее: пер. с англ. / Р. Флорида. – М.: Классика-XXI, 2005. – 421 с.

**Шпірько-Фандєєва Н. В.**

*Дніпропетровський національний університет, Україна*

## **ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ПРОЦЕСІВ ІНТЕГРАЦІЇ ТА КОНВЕРГЕНЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ**

Питання інтеграції та конвергенції фінансових ринків мають особливе значення, адже вони є складовими частинами фінансової глобалізації. Ці процеси є взаємопов'язаними, але мають певні відмінності, які потребують більш детального вивчення.

Проведене дослідження показало, що основна увага в наукових колах приділяється вивченню фінансової глобалізації та інтеграції фінансових ринків, зокрема цими питаннями займаються такі українські вчені, як О. Білорус, А. Єпіфанов, І. Школьник, Д. Лук'яненко, Б. Губський та інші. В свою чергу питання конвергенції фінансових ринків розкрито не повністю. Крім того, аналізуючи глобалізаційні процеси, науковці дають їм різну оцінку: з одного боку прискорення позитивних змін у економіці України передбачає інтеграцію національного фінансового ринку з європейським і світовим фінансовим простором, з іншого боку – конвергенція фінансових ринків посилює вплив нестабільності функціонування світових фінансових ринків на національний ринок.

Інтеграція є явищем, що супроводжувало суспільство з початку його існування. Інтеграція (від латинських слів «integer» – цілий, «integratio» – відновлювати, поповнювати) – це процес поєднання окремих частин в єдине ціле, створення з окремих елементів єдиної системи. Існують різні підходи до визначення міжнародної інтеграції, оскільки це поняття є багатозначним та має багаторівневий характер. Так, Я. Тінберген вважає її формою «вільної торгівлі», що сприяє гармонізації відносин на ринку. Цієї ж думки дотримується і Т. Парсонс, який вважає, що саме інтеграція має забезпечувати гармонійне існування окремих частин системи. Однак виникнення фінансових криз демонструє протилежний бік інтеграційних процесів. Б. Беласса дає більш повне визначення міжнародної інтеграції, зазначаючи, що зникнення кордонів для торгівлі – це лише частина інтеграційного процесу, який передбачає всеохоплюючі відносини між державами і узгодження національних інтересів. Більшість економістів вважають інтеграцію позитивним процесом, що полегшує торгівлю між державами, однак існує і протилежна думка, яка полягає в тому, що інтеграційними процесами можуть керувати окремі країни чи міжнародні інститути, що веде до дискримінації інших учасників.

В основі фінансової інтеграції лежить принцип гомогенності, тобто однорідності елементів за однієї або декількома ознаками. Так, на фінансовому ринку інтеграція відбувається шляхом об'єднання фінансових посередників та їх групування за певними ознаками. Цими ознаками можуть бути види послуг або види діяльності фінансових інститутів. Однак фінансова інтеграція проявляється не лише на цьому рівні. Вільний рух капіталу, ліквідація бар'єрів для входу на національні фінансові ринки, зменшення трансакційних витрат та розвиток комунікаційних систем призводять до злиття фінансових ринків і створення єдиного фінансового простору, на якому ведуть діяльність учасники з різних країн світу.

Фінансові ринки окремих країн мають свою специфіку і особливості функціонування, тому їх інтеграція не є суцільною, особливо на початку інтеграційного процесу. Тому, говорячи про інтеграцію фінансових ринків, більш доцільним є вживання поняття фінансової конвергенції. Фінансова конвергенція означає наближення систем за рахунок узгодження суперечностей і стирання відмінностей між національними фінансовими ринками в довгостроковому періоді. Таким чином, конвергенція фінансових ринків відбувається через переговори, узгодження протиріч і зростання довіри учасників одне до одного.

Фінансова конвергенція (від лат. «convergens» – той, що наближається) – передбачає зближення, взаємопроникнення та асиміляцію елементів на тлі їх гетерогенності та неоднорідності. Фінансова конвергенція веде до стирання меж між різними економічними системами, що обумовлюється їх спільними цілями, проблемами та єдиними закономірностями розвитку.

Так, на фінансовому ринку конвергенція фінансових посередників проявляється через взаємне проникнення сфер діяльності фінансових інститутів та їх асиміляцію. Сучасні тенденції концентрації та конвергенції міжнародних фінансових ринків активують процеси поглинання та злиття фінансових корпорацій, в результаті чого створюються фінансові холдинги, що стають потужними гравцями на ринку і збільшують свій контроль над ним. В той же час глобалізація призводить до наближення і взаємопроникнення фінансових ринків різних країн, як розвинених, так і тих, що тільки розвиваються. Таким чином, під час фінансової конвергенції відбувається наближення систем, що є неспорідненими, мають різне походження, однак пристосовуються до нових умов функціонування.

В умовах транснаціоналізації капіталу та глобалізації конкуренції на фінансових ринках важливе значення має оцінка впливу фінансової конвергенції на національні фінансові ринки. В цьому аспекті набуває особливого значення

вибір оптимальних форм, напрямів та механізмів входження українського фінансового ринку до світового фінансового простору.

Отже, у сучасних умовах, зважаючи на гетерогенність систем, інтеграція фінансових ринків, як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, відбувається через їх конвергенцію. В цьому аспекті важливим є розуміння того, що конвергенція фінансових ринків має відбуватись еволюційним шляхом. Тобто вступ національних ринків до єдиного фінансового простору не може носити хаотичний характер, а повинен мати ринкове обґрунтування, вагоме підґрунтя і довгострокові перспективи.

# ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ НОВОЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

---

Афанасьєва М. Г.

*Криворізький національний університет, Україна*

## МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НОВОЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сьогодні продовжується процес реформування національної економіки. Позитивність реформ на макроекономічному рівні оцінюється показником валового внутрішнього продукту, структура якого не враховує долю високотехнічних та наукоємких виробництв, долю продукції інноваційних технологій і послуг таланту та інтелекту.

Необхідність інноваційного типу розвитку на сьогодні є загально визначеною, але, як свідчить аналіз розвитку цього процесу, чіткої уяви про сутність інновації, її місця у науково-технічному прогресі та їх взаємодії, методів виявлення інновацій та обґрунтування ефективності поки ще не існує. Проте саме інноваційні об'єкти, розкривають нові можливості для виробництва, вносять зміни як у його структуру так і структуру потреб споживача. Тому саме інноваційні інвестиції створюють імпульси для економічного зростання економіки України в цілому.

Серед факторів, що гальмують засвоєння базисних інновацій є брак власних коштів підприємств та високі ставки за використання кредиту. Підприємницький сектор намагається використовувати власні кошти певної організації виробничо-господарської діяльності, але самотужки він не має змоги вирішити проблеми технічного переозброєння та реалізації нововведень, які призвели б до нової якості технологічного стану підприємства. Загальний інноваційний клімат в Україні безумовно потребує покращення. Більш того, загальна характеристика інвестиційно-інноваційного клімату в економіці України є одним із індикаторів її спаду.

Отже, залишається невизначеною проблема встановлення критерію оцінки інновації та економічної оцінки інноваційної діяльності підприємства. Існуючі методи, що ґрунтуються на традиційних засадах порівняння результатів та витрат чи їх співвідношеннях, не дають можливості об'єктивно оцінити інновацію. Це обумовлено, по-перше, тим що кожна інновація не схожа одна на одну і потребує специфічного оцінювального підходу. По-друге, інновація, як ядро науково-технічного прогресу, може бути ефективною у випадку, коли її практичне



використання індукує дію науково-технічного прогресу, що в теперішніх умовах виробничо-економічної діяльності підприємств раціонально оцінити неможливо.

Визначено, що на сьогодні поширеними є зарубіжні методи оцінки інвестицій, які засновані на критеріях чистої теперішньої чи чистої кінцевої вартості, внутрішньої норми доходності чи її модифікованої формули та індексу прибутковості.

На практиці виникають протиріччя між цими методами, а саме, якщо реалізуються незалежні інноваційні проекти, то застосування методів призведе до однакових результатів, але, якщо треба зробити вибір між двома взаємно-залежними проектами, тоді виникають потенційні конфлікти. До певного значення вартості капіталу методи дають однакову оцінку, але коли вартість капіталу зменшується, то вони дають різну оцінку доцільності реалізації проектів. Крім зазначених проблем, передбачається визначення теперішньої вартості майбутніх витрат та дисконтування грошового потоку, що за теперішніх умов, за причин неможливості здійснення конкретних розрахунків норми дисконту, призводить до недосконалої економічної обґрунтованості управлінського рішення. Зазначені методи мають вартісну основу, яка не повністю відображає процес участі техніки у створенні продукції. У той же час, інновація не може визначатися лише технічними параметрами.

Різноманітність критеріїв, що використовуються, потребує чіткого визначення умов їх застосування із урахуванням того, що інновація має індивідуальний специфічний характер, а це потребує нового концептуального підходу до її економічної оцінки. У цьому зв'язку, пропонується, що інновація як процес визначається аналітичною функцією між продуктивністю праці ( $p$ ) та капіталоозброєністю ( $k$ ), які взаємопов'язані між собою коефіцієнтами ( $\beta_1$ ) та ( $\beta_2$ ):

$$p = \frac{k}{\beta_1 \pm \beta_2 \cdot k},$$

де знак ( $\pm$ ) вказує, відповідно, на принцип зменшення чи зростання ефективності інноваційного процесу і дає основу визначення типу інновації.

Існує твердження, що економіко-математична модель оцінки інноваційного процесу визначається у залежності від типу інновації, яка підпорядковується закону уповільненого чи прискореного зростання. Тоді, модель функції інноваційного процесу ( $T_t$ ) повинна визначатися залежністю:

$$T_t = f(k_{i3}, z),$$

де  $k_{i3}$  – коефіцієнт ефективності використання інтенсивності процесу уповільненого чи прискореного зростання;  $z$  – змінна, що відображає темпи індукування технічного прогресу внаслідок реалізації інновації.

Таким чином, можна подати залежність технічного прогресу від кумулятивних інвестицій в інновацію, яка буде представлена у мікроекономічній виробничій функції двома варіантами: функцією уповільненого чи прискореного зростання.

Для знаходження коефіцієнта ( $k_{i3}$ ) можуть бути використані формули:

$$k_{i3} = \frac{e^{T_t^{-1}} - 1}{z}, \text{ і } k_{i3} = \frac{\ln T_t}{z},$$

що, зокрема, стосується відповідно як для умов уповільненого так і прискореного зростання.

При цьому коефіцієнт ( $k_{i3}$ ) адаптує функцію інноваційного процесу до реальних умов виробничої діяльності підприємства.

Встановлено, що характер інновації, який підпорядковується принципу як уповільненого так і прискореного зростання слід розглядати у взаємозв'язку між інвестиціями та їх ефективністю за певні терміни індукування технічного прогресу.

**К. е. н. Веселовська О. Є., Капканець В. С.**

*Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет», Україна*

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

Становлення і розвиток ринкових відносин призвели не тільки до трансформації існуючих раніше форм та методів управління, а й до зміни технології функціонування товарних і фінансових ринків, модернізації усіх сфер економіки. При цьому, досить важливим є створення необхідних умов для залучення у вітчизняну економіку додаткових інвестиційних ресурсів. Ключову роль в цьому відіграє фінансовий ринок і його складова – фондовий ринок та інструменти, які на ньому обертаються.

Фондовий ринок – це сегмент фінансового ринку, на якому здійснюється емісія, купівля та продаж цінних паперів. Фондовий ринок являє собою багатогранну своєрідну економічну систему, вагому складову національної економіки країни. Він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, структурній перебудові економіки, позитивній динаміці соціальної структури суспільства, підвищенню добробуту кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами, психологічній готовності населення до ринкових відносин.

Дослідженню проблеми функціонування та розвитку фондового ринку в Україні присвячено чимало праць вітчизняних науковців та провідних економістів, а саме: М. О. Бурмаки, В. В. Корнєєва, А. С. Криклія, О. А. Білоус, В. В. Оскольського, Є. П. Григоренка, О. М. Мозгового, Г. М. Терещенка та інших. Проте, незважаючи на значні теоретичні досягнення у вивченні даної проблеми, у вітчизняній практиці вона й досі залишається актуальною.

За роки незалежності в Україні сформовані основні принципи функціонування ринку цінних паперів, прийнято пакет законодавчих актів, які регулюють діяльність його учасників. Однак, ефективність функціонування такого ринку поки що є низькою, а результати діяльності не задовольняють його основних учасників і суспільство в цілому.

Згідно з Програмою розвитку фондового ринку України на 2011–2015 рр., основною функцією фондового ринку є забезпечення вільного та швидкого перетоку інвестиційного капіталу від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси для розвитку, що шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу коштів забезпечить грошовим капіталом потреби економіки країни [1]. Проте на сьогодні не забезпечується виконання основної функції фондового ринку України. Основними проблемами на шляху її реалізації є:

- низький рівень капіталізації фондового ринку;
- переважання неорганізованого фондового ринку над організованим;
- висока волатильність фондового ринку та залежність від зовнішніх інвесторів;
- відсутність достатньої кількості інвестиційних інвесторів (ІСІ);
- маніпулювання цінами фінансових інструментів;
- обмежена кількість фондових інструментів;
- невідповідність біржової торгівлі світовим тенденціям.

Крім того, існує ціла низка проблемних факторів, які негативно впливають на розвиток вітчизняного фондового ринку. До них, зокрема, належать:

- 1) низький рівень захисту прав власників і покупців цінних паперів;
- 2) недосконалість чинного законодавства України з питань захисту власності, що призводить до виникнення численних конфліктних ситуацій між учасниками ринків цінних паперів, а це, в свою чергу, стає причиною зниження активності фінансових операцій на фондових ринках;
- 3) низький рівень нормативного та інформаційного забезпечення учасників фондових ринків, що за відсутності відповідних законів з питань захисту інтересів власників цінних паперів призводить до нецивілізованих механізмів їх обігу – можливості існування тіньових фінансових операцій з цінними паперами;

4) відсутність рівних умов для всіх реальних і потенційних учасників фондового ринку щодо операцій, пов'язаних з цінними паперами;

5) не розробленість організаційних та фінансових механізмів, дія яких має забезпечувати прозоре та справедливе ціноутворення;

6) обмеженість асортименту цінних паперів, які реально використовуються на вітчизняних фондових ринках, порівняно з аналогічними ринками розвинутих держав;

7) відсутність відкритих вторинних ринків цінних паперів, на яких має відбуватись масовий рух цінних паперів тощо.

На сучасному етапі важливого значення набуває тенденція до підвищення надійності фондового ринку і рівня довіри до нього масових інвесторів, що, особливо важливо для України. Тому, до пріоритетних напрямків розвитку фондового ринку можна віднести: розвиток нормативно-правової бази у сфері регулювання інститутів спільного інвестування, ринку похідних цінних паперів, удосконалення механізмів корпоративного управління, забезпечення захисту прав акціонерів та вдосконалення механізмів розкриття інформації у діяльності емітентів цінних паперів.

Для забезпечення стабільного розвитку фондового ринку в Україні головною метою повинно стати залучення інвестиційних ресурсів для спрямування їх на оновлення виробничого потенціалу та забезпечення подальшого зростання виробництва. Цього можна досягти шляхом вирішення наступних завдань:

1) залучення через фондовий ринок інвестицій в реальний сектор економіки в обсягах, які б забезпечували його потреби (на рівні розширеного відтворення);

2) сприяння зростанню питомої ваги корпоративних цінних паперів, розвиток ринків нових фінансових інструментів, зокрема інноваційного ринку деривативів;

3) підвищення ролі внутрішніх інвесторів – громадян та реституційних інвесторів (пенсійних та інвестиційних фондів, страхових компаній тощо);

4) подолання домінування неорганізованого ринку над організованим, виведення організованого ринку на провідні позиції;

5) створення нормальних умов для реалізації національних інвестиційних можливостей і сприяння залученню зовнішніх інвестицій;

6) зосередження торгівлі цінними паперами підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, а також підприємств-монополістів на фондових біржах;

7) формування реальних цін під впливом попиту та пропозиції цінних паперів, вільного від маніпулювання;

8) забезпечення ефективної системи захисту прав та законних інтересів інвесторів шляхом гарантованого виконання угод, а також закріплення і обліку прав власності щодо цінних паперів;

9) узгодження грошово-кредитної, валютної і бюджетно-податкової політики держави з метою комплексного розвитку фінансового ринку України.

Отже, майбутній розвиток фондового ринку неможливий без реформування більшості складових ринку та усунення перешкод, що заважають цьому розвитку. Крім того, має бути переосмислена та суттєво підвищена роль фондового ринку у залученні інвестиційних ресурсів та спрямуванні їх на оновлення виробничого потенціалу, створення умов для становлення потужних інституційних інвесторів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Програма розвитку фондового ринку на 2011–2015 роки, схвалена рішенням ДКЦПФР від 21.09.2010 р., № 1478 [Електронний ресурс] // Одеське територіальне управління ДКЦПФР. – Режим доступу: <http://www.ssmc.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=29664&id=292>
2. Терещенко Г. М. Концептуальні засади державного регулювання фондового ринку / Г. М. Терещенко // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 97–105.

#### **Завертаний Д. В.**

*Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова, Украина*

#### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ**

Не смотря на уровень своего развития, каждое государство стремится увеличить приток иностранного капитала, так как иностранные инвестиции способствуют развитию предпринимательства, производства, бизнеса, а значит, и поднимают экономические и жизненные показатели страны в целом. Инвестиционная привлекательность государства является одним из важнейших критериев оценки его благосостояния и процветания, и зависит она от множества факторов (риск, экономический рост, политическая стабильность, конвертируемость валюты, размер внешнего долга страны, инвестиционный климат), от которых напрямую зависят потенциальные возможности к развитию.

Изучение инвестиционной привлекательности страны состоит из определенных этапов:

1. Необходимо изучить инвестиционный рынок страны в целом. Это становится возможным благодаря оценке динамики и прогнозируемых изменений таких макроэкономических показателей государства как валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт, национальный доход и пр.

2. Необходимо изучить инвестиционную привлекательности отдельных отраслей экономики страны, что позволит дать текущую и прогнозную оценки перспектив развития этих отраслей, характер и размер их доходности и инвестиционной привлекательности. На наш взгляд, наиболее инвестиционно-привлекательными в украинской экономике являются такие отрасли: добывающая промышленность, автомобилестроение (строительство грузовых авто), производство электроэнергии, а также производство электронного и оптического оборудования.

3. Необходимо провести тщательный микроэкономический анализ, т. е. осуществить оценку инвестиционной привлекательности отдельных регионов государства, которая позволяет определить инвестиционный климат региона, его инфраструктуру и выявить наиболее прибыльные направления использования инвестиций с учетом имеющихся условий для реализации инвестиционных проектов в каком-либо конкретном регионе, а также провести оценку инвестиционной привлекательности предприятий, которая будет направлена на изучение состояния финансовой устойчивости предприятий, на которые направлены инвестиционные проекты, рациональное использование ими своих активов, степень ликвидности и платежеспособности, а также прогнозирование развития и прибыльности этих предприятий в перспективе [1].

Факторами инвестиционной привлекательности страны являются в основном определенные макроэкономические показатели развитости страны в целом, зависящие от развития производства, уровня развития технологий, уровня жизни и многих других, связанных между собой параметров, объединяя которые можно составить цельную картину инвестиционной привлекательности той или иной страны или региона. От уровня развития и состояния этих факторов зависит практически вся жизнеспособность экономики любой страны. Инвестиционная привлекательность государства определяется индексом инвестиционной привлекательности, в структуру которого включены показатели оценок сравнительной инвестиционной привлекательности последних шести месяцев, текущего периода и ожидаемых изменений в ближайшие шесть месяцев.

По результатам исследования Европейской Бизнес Ассоциации в третьем квартале 2012 года, индекс инвестиционной привлекательности составил 2,14 из 5 баллов. К сожалению, это является самым низким показателем за всю историю проведения исследований с 2008 года. Согласно данного исследования, доверие бизнеса к экономике Украины снизилось на 0,5 балла даже по сравнению со вторым кварталом 2012 года [4].

Среди основных проблем, которые повлияли на негативные оценки респондентов, необходимо отметить такие: фискальное давление, коррупцию и нестабильную политическую ситуацию.

Между тем, заметным стало улучшение в таможенной сфере, облегчение таможенных процедур, и, соответственно, условий внешней торговли.

При этом 70% опрошенных респондентов отметили, что никаких изменений к лучшему не произошло.

Индикатором инвестиционной привлекательности является такой показатель как прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ). На рис. 1, мы выделили 12 наиболее привлекательных, с точки зрения ПИИ, области Украины.

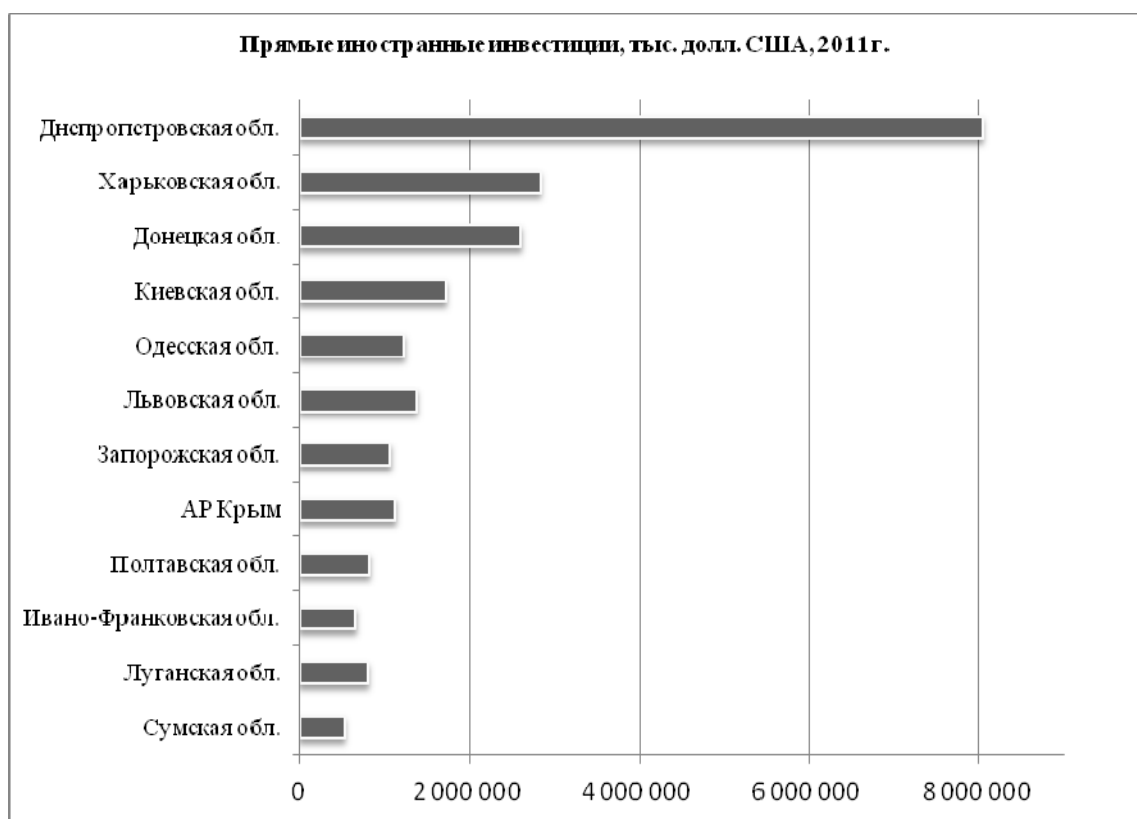


Рис. 1. Объем ПИИ в регионы за 2011 г. [3]

На основании этого, мы можем выделить две группы областей – инвестиционных лидеров и инвестиционных аутсайдеров.

В группу лидеров входят следующие области:

- Днепропетровская (8 047 313 тыс. долл. США);
- Харьковская (2 827 723 тыс. долл. США);
- Донецкая (2 595 615 тыс. долл. США);
- Киевская (1 718 899 тыс. долл. США);
- Львовская (1 399 367 тыс. долл. США);

- Одесская (1 221 742 тыс. долл. США);
- АР Крым (1 116 313 тыс. долл. США);
- Запорожская (1 057 908 тыс. долл. США);
- Полтавская (822 668 тыс. долл. США);
- Луганская (807 760 тыс. долл. США);
- Ивано-Франковская (659 862 тыс. долл. США);
- Сумская (525 859 тыс. долл. США).

В группу аутсайдеров входят следующие области: Тернопольская, Черновицкая, Кировоградская, Черниговская, Хмельницкая, Закарпатская, Винницкая, Николаевская, Черкасская, Херсонская, Житомирская, Волынская и Ровенская области.

Для повышения статуса вышеперечисленных областей, мы предлагаем комплекс мер, который направлен на национальный и региональный уровни управления инвестиционной привлекательностью.

На национальном уровне, государство должно напрямую поддерживать уровень и интенсивность инвестиционных процессов в экономике. Во-первых, необходимо проводить прямую кредитную поддержку отраслей и сфер экономики, структурная перестройка которых признана в качестве национальных приоритетов. Во-вторых, необходимо разработать несколько крупных проектов стимулирования ускорения развития экономики, прежде всего, за счёт увеличения деловой активности в её общественном секторе. Основой практической реализации этих проектов должны являться денежные средства, выделяемые на государственные капитальные вложения.

При этом, проекты должны ориентироваться на:

- стимулирование расширения внутреннего спроса;
- содействие структурным реформам в национальной экономике;
- стимулирование целевого импорта и иностранных инвестиций в экономику;
- развитие перспективных технологий производств, вложение средств в которые на первом этапе несет высокую степень риска для финансовых институтов.

На региональном уровне, необходимо повысить роль и ответственность регионов в принятии и реализации инвестиционных решений. Правительство должно проводить более активную региональную инвестиционную политику, включая поддержку развития вышеуказанных регионов. При этом центр тяжести этой политики перемещается на уровень местных органов власти. Цель региональной инвестиционной политики – с помощью различных льгот прив-



лечь внимание крупных корпораций и других частных предпринимателей к данной территории. Правительству необходимо оказывать содействие фирмам, ведущим строительство в регионе, в правовой защите, использовании налоговых льгот и льготных тарифов на транспорт и энергию.

На наш взгляд, местным властям необходимо отвести важную роль в региональном планировании и зонировании территорий, экологической политике и управлении инвестиционными программами. Именно они определяют социальный аспект территориальных программ, составляют демографические прогнозы регионов, разрабатывают планы создания рабочих мест и необходимых объектов социальной и производственной инфраструктуры, а также занимаются вопросами привлечения подрядчиков, проектировщиков, инвесторов и деловых партнёров (спонсоров).

Таким образом, основываясь на приведенных данных, мы можем сделать вывод, что инвестиционная привлекательность Украины в целом является достаточно неравномерной. В основном, она определяется полезными ископаемыми, которые находятся на территории той или иной области. Однако, сырьевые ресурсы имеют свойство заканчиваться. Следовательно, необходимо уже сегодня создавать благоприятные условия для инвестирования в нематериальную сферу, например, в сферу знаний. Украина должна быть для инвесторов не только страной с большими запасами полезных ископаемых, но и страной с большим потенциалом наращивания интеллектуального капитала.

Следовательно, в нашей стране необходимо осуществить первоочередные меры по повышению инвестиционной привлекательности как на региональном, так и на общегосударственном уровнях. В целом государственная политика капиталовложений в стране должна быть направлена на структурную перестройку экономики на основе ресурсосберегающих и новейших технологий, широкой компьютеризации, а также новых систем управления, включающих повышение роли и ответственности местных властей.

#### **Список использованных источников:**

1. Сивый Н. Г. Инвестиционная привлекательность Украины / Н. Г. Сивый // Бизнес. – 2007. – № 6. – С. 120–123.
2. Атлас экономического развития Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.korrespondent.net/business/atlas>
3. Государственный комитет статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Европейская бизнес ассоциация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eba.com.ua>

**Лапоногова А. А.**

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

В настоящее время особую актуальность и значимость приобретает системная модернизация российской экономики как важнейшее условие формирования инновационной модели хозяйствования. Исследование действующих финансово-экономических регуляторов инновационной деятельности и разработка теоретических и практических рекомендаций по их совершенствованию необходимы для достижения будущего желаемого состояния инновационной системы страны в целом.

Поскольку основной чертой внешней среды модернизации российской экономики является финансовая глобализация, следует отметить риски, обусловленные данным процессом. Так, в частности, в условиях интенсивного развития инновационных и информационных технологий одни доминирующие сегменты экономики будут интегрироваться в глобальную экономическую систему, а другие – увеличивать свою изолированность от процессов накопления и потребления, т. е. неконкурентоспособные регионы и сегменты экономики будут неспособны привлечь необходимые инвестиционные ресурсы.

Характеризуя внутреннюю среду модернизации, следует отметить, что экономическая эффективность данного процесса может быть достигнута за счет широкого внедрения инновационных технологий в процесс производства. Однако низкий уровень рентабельности не позволяет предприятиям сформировать необходимые объемы собственных финансовых ресурсов, поэтому возникает необходимость в активизации и эффективном управлении инвестиционными процессами как фактора инновационного развития предприятий.

Наращивание темпов экономического развития предприятий и значительное укрепление их финансового положения требует совершенствования экономических механизмов, способствующих мобилизации финансовых ресурсов для инвестирования в инновации. Для решения задач экономической модернизации чрезвычайно важна не только инвестиционно-инновационная активность государства, но и заинтересованность представителей бизнеса, в чьих руках сконцентрированы финансовые, материальные и трудовые ресурсы.

В условиях модернизации экономики необходимость инновационного развития предприятий является одним из направлений стратегического развития современного производства. Современные представления о роли и значении стратегического управления инвестиционными ресурсами предприятий позволяют сделать вывод о насущной необходимости его использования при повышении конкурентоспособности предприятий на основе модернизации и достижения нового качества экономического роста.

Под стратегией управления предприятием понимается интегрированная модель принятия всех управленческих решений в деятельности предприятия, определяющая общее направление его развития на долгосрочную перспективу.

Уровень стратегического финансового управления задает основные направления развития предприятия в виде системы целевых показателей эффективности. Стратегическое управление финансовой подсистемой предприятия требует применения целого набора методов и критериев выбора источников формирования инвестиционных ресурсов, позволяющих принимать на их основе эффективные стратегические решения. При этом особое внимание уделяется определению необходимого объема инвестиционных ресурсов для обеспечения финансирования планируемых инновационных проектов.

Инвестиционно-инновационный проект как социально-экономическая система имеет ряд особенностей, которые должны учитываться в целях эффективного управления:

- работа с интеллектуальной собственностью;
- выделение индивидуального нововведения как единицы наблюдения и анализа;
- необходимость использования инновационной инфраструктуры для развития проекта;
- цикл развития проекта «наука–инвестирование–производство–потребление»;
- конкурентоспособность инновационного продукта;
- наличие альтернативности и многовариантности на всех стадиях его жизненного цикла;
- степень неопределенности и инвестиционного риска.

В соответствии с классическими теориями воспроизводства и теорией циклов, приоритетными направлениями являются, прежде всего, инновационные и инвестиционные процессы, которые обеспечивают предприятиям стратегию роста. Привлечение инвестиций в инновационные проекты обеспечивается толь-

ко при активном участии всех производственных и функциональных подразделений предприятия, что предполагает наличие соответствующих организационных структур управления и определенную систему отношений между участниками инновационно-инвестиционного процесса.

Тенденции развития и влияния НТП свидетельствуют о взаимосвязи о взаимопроникновении стратегического и инновационного менеджмента, так как любая стратегия, в том числе и финансовая, – это изменения, а любые изменения, направленные на совершенствование какого-либо процесса, представляют собой инновации [3].

Разработка модели инновационного управления субъектами модернизации может рассматриваться в качестве самостоятельного института развития, определяющего цели и приоритеты, механизмы и ресурсы развития технологических, организационных и маркетинговых инноваций для повышения конкурентоспособности предприятий.

Инновационная сфера становится инвестиционно-привлекательной, возрастает рентабельность инновационных инвестиций, повышается деловая активность, прогрессивность экономики, улучшается качество жизни населения. Взаимодействие субъектов государства и бизнеса в реальном секторе экономики должно осуществляться через основные направления деятельности предприятий – это инвестиционная и инновационная. В условиях перехода российской экономики на инновационную модель развития стабильное функционирование и дальнейшее развитие предприятий, укрепление их конкурентного потенциала и техническое перевооружение должно основываться на развитии инновационной инфраструктуры, что в свою очередь требует привлечения дополнительных источников формирования инвестиционных ресурсов.

#### **Список использованных источников:**

1. Кретов С. И. Системный анализ в исследовании финансово-экономических регуляторов инновационной деятельности / С. И. Кретов // Финансовый бизнес. – 2011. – № 6. – С. 13–19.
2. Кузнецов Н. В. Организация системы управления финансовым обеспечением предприятия в современных условиях / Н. В. Кузнецов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 3. – С. 45–48.
3. Барашьян В. Ю. Модернизация системы финансового менеджмента в условиях перехода к инновационно-ориентированной экономике / В. Ю. Барашьян // Финансовые исследования. – 2010. – № 2. – С. 51–57.

**К. е. н. Погорєлова О. В., Тубальцева Н. П.**

*Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова,  
м. Миколаїв, Україна*

## **РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПОКРАЩЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Основою економічної політики кожної держави є підвищення життєвого рівня населення. У сучасній економічній теорії це означає досягнення стійких темпів економічного зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) і підвищення його середньодушового рівня до світових стандартів. На думку фахівців, це неможливо зробити без адекватного інвестиційного процесу, що викликає, з одного боку, необхідні інноваційні зміни і ведучого, з іншого боку, до позитивних структурних зрушень в господарстві. Запорука економічного успіху як держави, так і підприємств – розробка раціональної довгострокової інноваційно-інвестиційної політики.

Економічне зростання можна забезпечувати і на старій технологічній базі завдяки кращому використанню виробничих потужностей. Але це означає випуск традиційної, морально застарілої продукції, неконкурентоспроможною на світовому ринку. Сучасна теорія трактує економічну динаміку як синтез сталого (а не переривчастого) і конкурентоспроможного (а не будь-якого) економічного зростання.

Підвищення на декілька відсотків середньорічних темпів приросту валової внутрішньої продукції промисловості можливо тільки при структурній розбудові інвестиційного процесу. По-перше, держава має створити сприятливі умови для підвищення в інвестиційному процесі частки виробництва послуг – менш капіталомісткої сфери господарства порівняно з виробництвом товарів. По-друге, необхідно сприяти диверсифікації та переливу капіталів з електроенергетичної та металургійної промисловостей в обробні галузі та сферу послуг, що допоможе ефективному використанню інвестицій (фондомісткість продукції добувної та електроенергетичної промисловості у 4–5 разів вище, ніж в обробній промисловості). Очевидно, що треба якнайшвидше переходити від енергосировинної складової інвестицій та економічного зростання до інноваційної, оскільки якщо мінеральні сировинні ресурси не відтворні, то інноваційний ресурс, ресурс знань, укладений в людському капіталі, безмежний і відтворюється в розширеному масштабі. Ці аргументи правильні і всі з ними згодні, але вони ніяк не можуть втілитися в життя, оскільки незрозумілий механізм цього переходу.

У зв'язку з цим доцільно розглянути роль промисловості та її окремих секторів у відтворенні продукту і використанні ресурсів праці і капіталу. Нами було проведено дослідження цих питань стосовно до п'яти країн з розвинутою енергосировинної економікою: США, Канади, Великобританії, Австралії і Норвегії.

По-перше, у всіх країнах позначилася тенденція до зниження частки промисловості у ВВП та чисельності зайнятих. Скорочення питомої ваги промисловості у ВВП за 1990–2010 рр. склало 9 п.п. (з 37, 8% до 28,8%), в чисельності зайнятих – близько 8 п.п. (з 30,3% до 22,7%). Що стосується інвестицій, то в більшості країн з'явилася тенденція до зниження промисловості в їх загальному обсязі по господарству в цілому.

По-друге, більшість з розглянутих країн, поряд з розвинутою видобувною та металургійною промисловістю, мають високоінноваційну обробну промисловість, частка якої у загальнопромисловому виробництві США та Великобританії складає 80%, Канади – 75%, Австралії – 63%, Норвегії – 38%. Ресурси економічного зростання більш збалансовано розподілені між енергосировинними та інноваційними секторами промисловості.

По-третє, в силу технологічних особливостей енергосировинної галузі у порівнянні з обробною промисловістю (мала трудомісткість і висока капіталомісткість) питома вага їх в трудових ресурсах значно нижче, а в капіталовкладеннях набагато вище, ніж їх частка в виробництві продукції. У стратегічному плані безумовно правильна ідея про підвищення частки інноваційної складової, але, як показує досвід зарубіжних країн, більш плідною є концепція розвинутої інноваційно-сировинної економіки і промисловості. Головне, як використовувати сировинні ресурси, як ефективно розподілити прибуток в інтересах суспільства.

Для України в тактичному плані неможливо розвиватися без експорту сировинних ресурсів (металу, вугілля, електроенергії). При цьому головне питання, яке необхідно вирішити, – знаходження оптимального механізму для акумуляції та використання прибутку. Немає особливої проблеми зібрати кошти, все питання полягає в тому, за якими критеріями зібране розподілити.

Тяготи кризового періоду можна зменшити, якщо врахувати і творчо застосувати досвід розвинених країн в будівництві післявоєнної економіки та її подальшому регулюванні. Особливо важливо використовувати цей досвід у сфері інвестиційної політики, бо саме капітальні вкладення, покликані адаптувати останні результати розвитку науки і техніки, визначають ефективність структури і функціонуванні економіки в цілому.

В державах з ринковою економікою відсутній якийсь особливий механізм науково-технічного розвитку. Сприйнятливість до науково-технічного прогресу

створюється в результаті роботи ринкових принципів конкуренції, ціноутворення, в ході взаємного руху попиту і пропозиції. Проте ринковий механізм не забезпечує вирішення всіх проблем науково-технічного розвитку; роль держави в цій сфері у всіх високо індустріальних країнах дуже суттєва. В цих країнах існує великий арсенал методів і відповідних державних інститутів, за допомогою яких здійснюється дієве регулювання інвестицій [1, с. 82].

Незавершеність процесу формування українського корпоративного сектора передбачає активну участь держави в зусиллях по завершенню цього процесу з акцентом на формування, оптимізацію і структурну еволюцію великих компаній, а також розвиток їх конкурентоспроможності. Найважливішою ланкою економічної та інвестиційної стратегії держави має стати визнання великого бізнесу в якості найважливішого суб'єкта національної модернізації та глобальної конкурентоспроможності.

Світовий досвід свідчить, що у всіх розвинених країнах ще всередині 50-х років намітився, а потім і повною мірою відбувся перехід від спорадичних, не досить узгоджених між собою (а іноді й суперечливих один одному) способів державного втручання в інвестиційний процес до синхронізованої в часі і просторі, і заснованій на науковому опрацюванні, системі заходів державного регулювання інвестицій. Рішення про ті або інші стратегічні напрями використання регулюючого інструментарію, про будь-які конкретні акції інвестиційної політики приймаються урядовими органами після серйозних консультацій з представниками дослідних установ, банків і корпорацій і з урахуванням підсумків ретельного аналізу тенденцій економічного розвитку [1, с. 89].

Значна увага до національної інвестиційної політики обумовлена тим, що інвестиції і пов'язані з ними структурні зрушення в економіці, відіграють ключову роль у формуванні макроекономічних пропорцій. Інвестиційна діяльність – це стрижень усього процесу ліквідації багатьох диспропорцій у розвитку народного господарства. Особливість України в тім, що вона перебуває одночасно на різних конкурентних стадіях розвитку: в основному це стадія факторів виробництва, але деякі фірми перебувають на стадії інвестицій і нововведень. Тому для економіки України потрібна розробка диференційованих стратегій для різних секторів економіки.

Можна зробити висновок, що посилилась потреба в кон'юнктурному регулюванні інвестицій, а інвестиційно-інноваційна діяльність держави повинна працювати таким чином, щоб раціонально використовувалися всі наявні економічні переваги і інноваційні ресурси.

Було б доцільно приділити увагу податково-амортизаційним заходам, тому що їх застосування не потребує зростання прямих державних асигнувань, а це вкрай актуально при дефіцитності українського державного бюджету.

### **Список використаних джерел:**

1. Захарченко Ф. І. Інноваційний менеджмент, теорія і практика в умовах трансформації економіки / Ф. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 446 с.

**К. э. н. Рубинштейн Е. Д., к. э. н. Бессонова А. А., к. э. н. Салтыков М. А.**

*Дальневосточный Федеральный университет, г. Владивосток,  
Российская Федерация*

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В РЕГИОНЕ**

В сбалансированной экономике инвестиции являются основным условием экономического развития, а в экономике, охваченной кризисом, инвестиционная активность выступает главным условием экономического возрождения. Этот тезис достаточно хрестоматиен и неоднократно доказывался мировой экономической практикой.

Сегодня отечественные экономисты вслед за зарубежными коллегами рассматривают инвестиции как долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики, социальные программы, охрану среды как внутри страны, так и за рубежом с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства, увеличения прибыли.

Смысл и суть регулирования инвестиций, инвестиционного процесса заключается в установлении правовых норм (условий, гарантий), определяющих отношения субъектов инвестиционных отношений – собственников. Собственность, в этом случае, является определяющим фактором любой социально-экономической политики, включая и инвестиционную.

На региональном уровне управление инвестиционной деятельностью включает:

– разработку ежегодных аналитических докладов о социально-экономическом положении региона (Выявление тенденций, противоречий, проблем. Определение первоочередных задач и оценка необходимых инвестиционных ресурсов для их решения);

– разработка и управленческое сопровождение стратегии инвестиционного развития края (формирование общей «философии» подготовки и принятия уп-



равленческих решений различными участниками инвестиционного процесса – по подходам к пониманию сущности возникающих проблем, выбору приоритетов в условиях ограниченных инвестиционных ресурсов, необходимости их концентрации на ключевых направлениях, обеспечивающих устойчивость развития);

- оценка состояния и динамики регионального инвестиционного рынка и разработка программ вовлечения местных сбережений в региональный воспроизводственный процесс;

- оценка инвестиционного потенциала отраслей и территорий края;

- текущий мониторинг региональных инвестиционных рисков и разработка мероприятий по их снижению (анализ источников, определение необходимых ресурсов и концентрация их на наиболее «опасных» направлениях);

- составление реестра инвестиционной «надежности» региональных экономических партнеров;

- разработка организационно-экономических механизмов содействия прямым инвесторам в обеспечении доступа к управлению совместным бизнесом, сохранности и возврата инвестиций;

- контроль за инвестиционными ресурсами с понижающей сравнительной эффективностью, привлекаемых в экономику края с внешних рынков;

- оценка социальной и бюджетной эффективности инвестиционных проектов и их отбор для организационной и финансовой поддержки со стороны региональных и территориальных органов власти.

Под инвестиционной политикой понимают создание и поддержание такого предложения на рынке капитала, которое будет максимально удовлетворять потребности экономики в инвестициях определенного объема и структуры, устанавливаемых на основе заинтересованности субъектов хозяйственной деятельности в экономическом эффекте отданных инвестиций.

Основными элементами инвестиционной политики, проводимой субъектами РФ, являются: принятие собственного законодательства, регулирующего инвестиционный процесс; предоставление в пределах своих полномочий инвесторам различных льгот и стимулов финансового и нефинансового характера; создание организационных структур по содействию инвестициям; разработка и экспертиза инвестиционных проектов; предоставление таможенных льгот; аккумуляция денежных средств населения путём выпуска муниципальных займов, широкое внедрение практики ипотечного кредитования.

Региональная инвестиционная политика – стратегический план действий на инвестиционном рынке региона. Она имеет цели и приоритеты – стратегические и ближайшие, направления и систему взаимосвязанных мер регулиро-

вания регионального инвестиционного рынка. Цели и приоритеты инвестиционной политики обусловлены целями развития данного региона.

Под региональной инвестиционной политикой понимается система мер, осуществляемых региональными органами власти и управления по привлечению и рациональному использованию инвестиционных ресурсов всех форм собственности с целью устойчивого, сбалансированного и социально-ориентированного развития региона.

Региональная инвестиционная политика – стратегический план действий на инвестиционном рынке региона. Она имеет цели и приоритеты – стратегические и ближайшие, направления и систему взаимосвязанных мер регулирования регионального инвестиционного рынка. Цели и приоритеты инвестиционной политики обусловлены целями развития данного региона. Каждый субъект Российской Федерации наделён правом разрабатывать собственную инвестиционную стратегию развития региона.

Наиболее общим понятием, характеризующим инвестиционные процессы в регионе, является его инвестиционный климат. Региональный инвестиционный климат представляет собой систему правовых, экономических и социальных условий инвестиционной деятельности, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов, подразделяющихся на свои макро-, микро- и собственно региональные уровни управления, отражающие как объективные возможности региона к развитию и расширению инвестиционной деятельности, характеризующие его инвестиционный потенциал, так и условия деятельности инвесторов (инвестиционный риск), создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций и оказывающих существенное влияние на доходность инвестиций и уровень инвестиционных рисков.

Для улучшения инвестиционного климата в Приморском крае и привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов совершенствуется нормативная база, разработаны проекты нормативных документов:

- закона Приморского края «Об участии Приморского края в проектах государственно-частного партнерства»;

- закона Приморского края «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в краевой бюджет, для отдельных категорий организаций» (для организаций, реализующих приоритетные проекты);

- закона Приморского края «О внесении изменения в статью 2 Закона Приморского края «О налоге на имущество организаций» (для организаций, реализующих приоритетные проекты);

– постановления Администрации Приморского края «Об утверждении Порядка проведения конкурсного отбора приоритетных инвестиционных проектов, формирования Реестра приоритетных инвестиционных проектов Приморского края и осуществления контроля за их реализацией».

Принятие документов в рамках улучшения инвестиционного климата позволит ежегодно привлекать в экономику края порядка 200–300 млрд. рублей внебюджетных инвестиций, что соответствует целям и задачам Стратегии социально-экономического развития Приморского края на период до 2025 года, обеспечить к 2025 году рост валового регионального продукта в 2,7 раза, создать более 74 тысяч новых рабочих мест, долю продукции новой специализации в экономике края на уровне 58%.

# ФІНАНСОВІ РИЗИКИ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ. ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

---

**К. э. н. Азманова Е. Г., Балтаджян Г. А.**

*Саратовский социально-экономический институт*

*Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова*

## **АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КРЕДИТНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Ограниченный доступ к банковским источникам финансирования является одной из причин, сдерживающих развитие сектора малого предпринимательства. Как свидетельствует мировой опыт, альтернативным инструментом доступа к финансовым услугам малых предприятий, индивидуальных частных предпринимателей является небанковский сектор экономики. Данный сектор представлен в России достаточно слабо, но у него огромные возможности для роста. К небанковским учреждениям кредитного обслуживания малого бизнеса можно отнести кредитные кооперативы, общества взаимного кредитования, лизинговые фирмы и фонды венчурного кредитования, т. е. микрофинансовые организации (МФО).

В отличие от России, промышленно развитые страны активно используют средства небанковских институтов для финансового обеспечения малого бизнеса.

Активизация деятельности небанковских учреждений кредитования малого бизнеса в западных странах происходила в основном под влиянием двух факторов: в связи с обострением конкуренции на кредитном рынке за привлечение сбережений населения и сферы приложения ссудного капитала, а также в результате реализации специальных мер государственной поддержки малого предпринимательства.

В Российской Федерации активное использование небанковских форм кредитования малых предприятий сдерживается слабым уровнем развития небанковского сектора кредитной системы в целом, а также непоследовательностью государственной поддержки предпринимателей и недостаточным финансированием соответствующих программ.

Логика услуг микрокредитования обращена к потребностям малых предприятий, индивидуальных предпринимателей, постоянно нуждающихся в финансовых ресурсах, но не имеющих возможности пользоваться услугами банков. Однако рынок микрофинансовых услуг в России только начинает склады-

ваться. При значительном числе потенциальных потребителей микрокредитов рынок со стороны предложения остается крайне узким.

Первые программы микрофинансирования в России были запущены в 1994 г., когда в г. Арзамасе Нижегородской области был создан кредитный кооператив «Возможность» – организация-партнер «Opportunity International». Кредитная кооперация является одним из наиболее перспективных направлений развития небанковского кредитования малого бизнеса. Основой для ее развития должны стать российские традиции и опыт стран с развитой рыночной экономикой.

Кредитная кооперация представляет собой своеобразные специализированные кредитные организации: аккумулируемые в их рамках деньги используются преимущественно для кредитования членов кооператива. В связи с этим, подобно специализированным банкам развития, они способны ориентировать определенную часть денежных ресурсов общества на инвестиции в реальный сектор экономики.

Первые потребительские кооперативы были созданы и получили наибольшее распространение в Германии (1850 г.) и в России (1865 г.), т. е. преимущественно в аграрных странах. Становление российской кредитной кооперации уходит корнями к царской России. Оно происходило параллельно формированию банковской системы. В 1931г. кредитные кооперативы в нашей стране были ликвидированы в соответствии с проводимой политикой огосударствления кредитной системы.

Сегодня только начинается возрождение кооперации. За все эти годы, несмотря на объективные трудности: отсутствие необходимой нормативно-правовой базы, недостаток опыта, ограниченность в финансовых ресурсах, – ежегодно происходило увеличение числа действующих микрофинансовых организаций.

Достаточно активный процесс создания МФО за последние годы во многом обусловлен реализацией программ международной помощи, в рамках которых предусмотрено предоставление реальных финансовых средств для этих целей, расширение возможностей российских организаций по кредитованию малого бизнеса, совершенствование систем и механизмов кредитования, обучение и повышение квалификации российского персонала организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги. Такие программы и проекты в России реализует Агентство международного развития США (ААМР) на средства, выделяемые Правительством США.

Компоненты микрофинансирования есть в проектах, реализуемых Всемирным банком, Правительством Канады, Правительством Швейцарской Конфедерации, Фондом «Евразия», европейской программой Тасис, различными частными фондами.

Распределение МФО по сроку функционирования на российском рынке показывает, что основной фундамент организаций уже сформирован. Причем, они рассматривают этот вид деятельности достаточно рентабельным, и в дальнейшем планируют наращивать объемы работ в данной области.

Рынок участников микрофинансирования имеет тенденцию к расширению. На сегодняшний день 6% от попавших в выборку МФО (3% – кооперативы и 3% государственные фонды) рассчитывают уже в скором времени приступить к запуску программ микрофинансирования.

Микрофинансирование является рентабельным видом деятельности, находящим все большее распространение на российском рынке, что наглядно подтверждается данными о динамичном расширении масштабов хозяйственных операций каждой отдельной МФО.

Примерно одинаковыми темпами с ростом объема микрофинансовых ресурсов в расчете на одну МФО происходило увеличение числа договоров на получение микрофинансовых услуг.

Можно говорить о росте активности деятельности каждой отдельной МФО, увеличивающей совокупное предложение ресурсов не за счет укрупнения средних размеров выдаваемых займов, а за счет увеличения числа договоров. С точки зрения микрофинансирования, это положительная тенденция. Российские МФО продолжают оставаться нацеленными на работу с мелкими предпринимателями, нуждающимися в небольших по объему займах. С другой стороны, выдавая небольшие займы, кредитующая организация испытывает меньший финансовый риск в случае невозврата.

Наиболее крупные кредиты предоставляют государственные фонды поддержки. Фонды предпочитают иметь дело с уже успешно функционирующими субъектами малого бизнеса (прежде всего, с малыми предприятиями), имеющими несколько большие масштабы деятельности, по сравнению с основной массой предпринимателей, для которых, следовательно, требуются и большие заемные средства.

С мелкими заемщиками наиболее активно работают кооперативы. В большинстве своем кооперативы предоставляют совсем небольшие по размеру средства, что в наибольшей степени соответствует идее микрофинансирования. Однако, безусловно, оптимальный размер кредита определяется целями, на которые он берется, масштабами бизнеса, а также отраслью, в которой работает заемщик, характером и продолжительностью производственного цикла.

Одной из основных характеристик доступности кредитов является процентная ставка. Процент, под который предоставляются микрозаймы, сопоставим с процентом по обычным банковским кредитам.

Это несколько не согласуется с зарубежной практикой, где ставка процента за пользование микрофинансовыми ресурсами достаточно высока. Ведь эффективно работающие финансовые посредники вынуждены взимать высокие проценты, чтобы покрывать расходы на маленькие ссуды. Деньги международных доноров и целевые государственные средства не могут являться долгосрочными источниками финансирования.

В России ставки достаточно низкие, особенно у государственных фондов поддержки предпринимательства. С одной стороны, это результат того, что фонды работают за счет бюджетных средств и не являются коммерческими структурами. С другой стороны, государственные фонды сознательно занижают ставку, стремясь снизить финансовое бремя для субъектов малого предпринимательства. Ведь с точки зрения государственной политики, субъекты малого бизнеса – льготная категория, следовательно, и денежные займы они должны получать под более низкий процент. Но мировой опыт показал, что малые предприятия не нуждаются в такого рода льготах.

подавляющая часть предпринимателей берут короткие кредиты на текущие расходы, а полученной выручки обычно достаточно для уплаты высоких процентов. Предпринимателю с низким доходом нужен быстрый и постоянный доступ к финансовым ресурсам. Именно в этом задача таких программ, как микрофинансирование. Более того, льготное кредитование подчас может сыграть отрицательную роль, создавая мягкие условия хозяйствования, снижая рыночную жизнеспособность хозяйствующего субъекта.

Таким образом, основная проблема не в высоких ставках на микрофинансовые услуги, а в том, что микрофинансовых институтов в России функционирует на данный момент пока еще мало. Предприниматели вынуждены обращаться в ломбарды, к теневым ростовщикам. Как показали интервью с руководителями ломбардов Кемеровской области, ставка процента по таким займам колеблется от 0,5 до 1,5% в день. Эти ставки можно расценивать как «верхний потолок» платы за пользование микрокредитами. В этом случае предпринимателю предпочтительнее будет обращаться в легально функционирующую МФО.

При анализе процентных ставок четко прослеживается их зависимость от сроков предоставления займов. Чем короче срок, тем выше стоимость ресурсов. Это вполне согласуется с общепризнанным подходом предоставления денежных средств: чем они «короче», – тем дороже.

В ходе анализа между средней ставкой и видом деятельности выявлена следующая зависимость: предприниматели, работающие в сфере услуг и в торговле, заимствовали средства под более высокие проценты, нежели занятые в

промышленности и в сельском хозяйстве. Это связано с тем, что хозяйственный цикл в торговле короче, вложенные деньги быстро приносят прибыль. В этом случае предприниматель готов платить повышенную ставку процента, для него главное – бесперебойная работа, наличие требуемых оборотных средств.

Традиционно принято считать, что микрофинансовые ресурсы – это краткосрочные средства. В России основная масса микрокредитных ресурсов предоставлялась на срок шесть и более месяцев. Данные сроки были предпочтительны для всех типов МФО, за исключением кооперативов. Указанная особенность наиболее ярко проявляется у государственных фондов поддержки предпринимательства.

Объясняется данный факт тем обстоятельством, что данный тип МФО работает с более крупными клиентами среди предпринимателей, которым нужны деньги на более длительные сроки. Прежде чем предоставить кредит, эти финансовые институты проводят серьезную процедуру рассмотрения заявки.

Требуются достаточно тщательный разработанный бизнес-план, технико-экономическое обоснование. Ради получения краткосрочных займов составление подобного рода документов является весьма обременительным для предпринимателей.

Наиболее типично, с точки зрения мировой практики микрофинансирования, в России ведут себя кооперативы. Здесь основная масса займов предоставлялась на срок до шести месяцев. Причем, как показали опросы, проведенные Тасис, действовал принцип: по погашению короткого займа клиенту выдавался более длительный. Таким образом, у заемщика была заинтересованность в своевременном возврате полученных денег, что выступало своего рода гарантией для кредитующей организации.

Доказательством того, что заемщика вполне устраивают условия предоставления микрозаймов, и он готов соблюдать их и следовать им, является процент возвратности микрофинансовых ресурсов. По всем МФО он укладывается в допустимые показатели риска. Таким образом, операции с микрозаймами можно классифицировать как вполне укладывающиеся в допустимые показатели риска. Риск невозврата кредитов, выданных микрофинансовыми организациями, сопоставим с риском невозврата в банковском секторе.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что развитие небанковского кредитования малых предприятий достаточно перспективно на данном этапе в России. Однако и в этом секторе существует ряд проблем, требующих решения. Одна из них – небольшая распространенность микрофинансовых организаций, отсутствие информации у малых предприятий о данном типе орга-



низаций. Крім того, викликає занепокоєння неоднозначність федерального законодавства, яке на практиці веде до того, що російські МФО в процесі створення і вже в ході роботи з мікрофінансовими ресурсами змушені вирішувати питання в області законодавства.

На основі вивчення результатів досліджень і нормативно-правових документів можна зробити висновок, що діяльність некомерційних організацій, пов'язана з здійсненням мікрофінансових операцій, не заборонена російським законодавством. Крім того, вона не потребує ліцензування, і для її регулювання не потрібні спеціальні закони.

**К. е. н. Андрєєва Г. І.**

*Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи  
Національного Банку України», м. Суми*

## **КРЕДИТНІ ДЕРИВАТИВИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ**

Використання кредитних деривативів вітчизняними банками, які є найбільш значущими учасниками ринку, ускладнено у зв'язку з відсутністю розвинутого і стабільного ринку похідних фінансових інструментів, недосконалою методологією використання похідного інструментарію, відсутністю нормативної бази регулювання похідних фінансових інструментів, у тому числі й операцій з кредитними деривативами.

У вітчизняній літературі поняття «кредитних деривативів» практично не визначено. Деякі з авторів під цим терміном розуміють похідні інструменти, які призначені для управління кредитним ризиком. На нашу думку, це визначення не є точним, оскільки воно не дозволяє провести чітке розмежування між інструментами, які належать до різних сегментів ринку деривативів. Кредитні деривативи відрізняються від звичайних похідних інструментів тим, що вони мають справу, власне, з кредитним ризиком, у той час як традиційні похідні інструменти сфокусовані на таких ринкових факторах ризику, як курси валют, ціни, індекси або процентні ставки. Головною ознакою кредитних деривативів є те, що вони відокремлюють володіння й управління кредитним ризиком від інших якісних і кількісних аспектів володіння фінансовими активами. На сучасному етапі розвитку фінансового ринку доцільно розглядати кредитні деривативи як структуровані фінансові інструменти, що відокремлюють кредитний ризик від активу для наступної передачі іншій стороні, тобто перенести такий

ризик від продавця ризику до покупця ризику. Слід зазначити, що гарантії, синдіковані позики, опціони на активи й страхування кредитних ризиків не є кредитними деривативами.

Сутність кредитних деривативів відстежується при виконанні ними своїх функцій, що пов'язані з банківськими операціями. Основа кредитних деривативів полягає у кредитній події або реалізації кредитного ризику: дефолт (відмова від виконання своїх зобов'язань), зниження ринкової або базисної вартості активу, зниження кредитного рейтингу позичальника, зростання кредитного спреду. Згідно з умовами угоди при виникненні події здійснюється виплата грошових коштів, але не обов'язкове повне погашення зобов'язань позичальника. Наприклад, при зниженні кредитного рейтингу організації або ринкової вартості активу сторона, що продала захист від ризику, компенсує стороні, яка купила захист, різницю у вартості активу за заздалегідь обумовленою схемою. Ця умова позитивна й для позичальника. Коли зниження активу носить тимчасовий характер, банк отримує достатні ресурси для підтримки ліквідності й виконання нормативів по резервуванню, не використовуючи продажу боргу третій стороні.

Кредитні деривативи можуть використовуватися: для формування ефективних банківських портфельів як з точки зору кінцевого користувача, так і з точки зору клієнтських відносин; забезпечення ефективного проектного фінансування; як інструмент проведення дилерських операцій. Укладання угод із кредитними деривативами по суті означає зняття сторонами певної синтетичної позиції за базовим активом (передача ризику за активами без переходу прав власності на них), при цьому їх використання відкриває для портфельних менеджерів можливість здійснення «непокритого» продажу кредитів. Результатом цих дій є вивільнення частки капіталу для вкладення у більш доходні активи. Слід зазначити, що кредитні деривативи найменш коштовний спосіб скорочення ризику по окремих кредитах у порівнянні з безпосереднім продажем активів на наявному ринку, продажем частки участі або цесією. Банк, що продає кредитний ризик, несе менші адміністративні обов'язки: для продажу кредитного ризику через деривативи немає необхідності вносити суттєві зміни в кредитну документацію і отримувати згоду всіх учасників кредитного процесу на здійснення угоди. І, навпаки, здійснення операцій із частками участі в кредиті найменш привабливе для інвесторів, оскільки припускає жорстке управління кредитом і контроль за ним. Для банків з вузькоспеціалізованою сферою кредитування кредитні деривативи є способом зниження ризику концентрації, що досягається шляхом придбання захисту від дефолту конкретного позичальника або через додаткове хеджування ризику погіршення кредитних характеристик

конкретного активу. Разом з цим, придбавши кредитний ризик за допомогою деривативів, банки можуть диверсифікувати власний кредитний портфель.

Як зазначалося вище, використання кредитних деривативів дає можливість вирішити проблему формування ефективних банківських портфелів для клієнтських відносин. При проведенні диверсифікації свого портфеля шляхом продажу проблемних кредитів банк стикається з двома суперечливими цілями – позбавитися від кредитного ризику, але зберегти плідні стосунки з позичальниками. Після продажу кредитного ризику банки зможуть привести свій кредитний портфель відповідно до внутрішніх нормативів і здійснювати більш ефективну кредитну політику. Використання кредитних деривативів дозволить банкам вивільнити свій баланс від проблемних кредитів через їх виведення на спеціальні за балансові рахунки. З позиції бухгалтерського обліку й ризик-менеджменту банк може вважати активи, застраховані таким чином, гарантованими, що відкриває шляхи для надання нових кредитів.

Сучасні інструменти ринку кредитних деривативів можна згрупувати за двома основними ознаками – за активом, що складає основу контракту, та за типом інструмента, що використовується. Залежно від активу, що складає основу контракту, можна виділити наступні групи кредитних деривативів:

- деривативи, виписані на суверенні борги, дозволяють інвесторам ставити на звуження спредів за суверенними боргами або на різницю між двома оцінками кредитного ризику одного й того ж позичальника;
- деривативи, виписані на корпоративні кредити. Часто використовуються для управління пасивами, прийняття специфічних інвестиційних рішень або при проведенні структурного арбітражу;
- деривативи, що виписані на банківські борги. Наприклад, деривативи на один чи декілька кредитів банки використовують для диверсифікації або нейтралізації концентрації ризику за одним конкретним позичальником.

За типовою класифікацією інструмента розрізняють забалансові інструменти, або власне кредитні деривативи (кредитні дефолтні свопи, свопи на активи, кредитні спредові свопи, свопи повного повернення) та інструменти, що враховуються на балансі та є балансовими аналогами кредитних деривативів (кредитно-дефолтне зобов'язання або кредитні ноти, ноти участі у кредиті).

Можлива також функціональна класифікація інструментів ринку кредитних деривативів, яка має не тільки теоретичне, але й практичне значення, оскільки вказує інвесторам на засоби досягнення поставленої мети.

Використання кредитних деривативів банками мотивовано, головним чином, можливістю розподілу й мінімізацією кредитних ризиків. Кредитні дери-

вативи – ефективний засіб управління капіталом – дозволяють своєчасно, не вживаючи фізичного продажу активів, знизити загальний ризик концентрації й провести необхідну диверсифікацію кредитного портфеля. Якщо основний акцент робиться на зниження ризику концентрації, то найбільш придатною стратегією буде купівля кредитного деривативу, в той час як їх продаж буде необхідний при цілеспрямованій диверсифікації портфеля. Процес впровадження кредитних деривативів на вітчизняному фінансовому ринку відбувається повільно, що певною мірою віддзеркалює специфіку сучасної національної економіки. Розвиток ринку кредитних деривативів гальмує як наявність таких неринкових обмежень – жорстокий валютний контроль та негнучка податкова система, так і недостатня різноманітність ліквідних фінансових інструментів. Відсутність уніфікованої документації при оформленні таких угод є серйозною перешкодою для поширення використання кредитних деривативів. Проте є підстави очікувати, що найближчим часом відбудеться прорив у галузі використання похідних фінансових інструментів, у тому числі й кредитних деривативів. Глобальні тенденції світового розвитку, зростання частки іноземного капіталу у структурі банківської системи України неминуче приведуть до ретельного дослідження й законодавчого регулювання проблем використання кредитних деривативів на практиці.

**Кравцова Л. А.**

*Бердянський державний педагогічний університет, Україна*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ**

В сучасних умовах особливо актуальною є проблема нестачі фінансових ресурсів органів місцевої влади та нестабільності їх доходних джерел. Багаторічна практика місцевого оподаткування в нашій країні приводить до висновку, що система місцевих податків і зборів виконує у нас ніби допоміжну роль щодо державного оподаткування.

Становлення системи місцевого оподаткування в Україні відбувається надто повільними темпами. Система місцевих податків і зборів має багато недоліків. Так, на думку окремих економістів основними з них є відсутність ефективного правового поля, що відповідає б сучасним умовам господарювання; великі затрати місцевих бюджетів зі справляння місцевих податків і зборів, що ледве покриваються надходженнями цих платежів до бюджету; відсутність право-

вих механізмів у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів; нерозвиненість податків, які відображають політику органів місцевого самоврядування

Фінансування об'єктів природно-заповідного фонду, як правило, здійснюється з місцевих бюджетів за залишковим принципом. Видатки на програми природоохоронних заходів місцевого значення не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів і місцева влада вимушена самотійно шукати джерела фінансування для утримання об'єктів природно-заповідного фонду та зон відпочинку місцевого населення.

Українські науковці пропонують у економічний механізм природокористування включити систему платежів за використання та забруднення природних та рекреаційних ресурсів, систему пільг та кредитів, що надаються суб'єктам рекреаційного природокористування, штрафні санкції за нераціональне природокористування.

У структуру «мобілізації» природно-ресурсного потенціалу автори включають нормативно-правові інструменти, механізми організаційного і ресурсного забезпечення, економічне та технічне регулювання, а також менеджмент.

Для регулювання використання природних ресурсів автори пропонують застосовувати такі економічні інструменти: ціни, тарифи, податки, систему страхування екологічних та економічних ризиків, а також інструменти маркетингу, планування, експертної оцінки об'єктів природних ресурсів.

Одним із джерел формування коштів є впровадження нових ставок зборів та збільшення штрафів за порушення природоохоронного законодавства на місцевому рівні. Тому слід надати більшої свободи місцевим органам влади у впровадженні власної політики залучення коштів на екологічні програми.

У сучасних умовах господарювання природні ресурси виступають обмежувачим фактором розвитку економіки. Підвищити його продуктивність можливо за умов ефективного оподаткування ресурсопотоку. Зміщення податкового тягаря з праці й доходів на ресурсопотік дозволить отримати подвійні дивіденди – зменшити вплив на навколишнє середовище й стимулювати соціальний захист робітників.

Доцільним є включення до системи місцевого оподаткування екологічних податків. Податковий Кодекс передбачає запровадження екологічного податку як альтернативи збору за забруднення навколишнього середовища, який буде справлятися за місцем, де знаходиться об'єкт обчислення. При чому екологічним податком буде оподатковуватися продукт, який забруднює навколишнє середовище. Такий податок ввійде до ціни і його застосування не лише сприя-

тиме зниженню загального рівня забруднення, а й стимулюватиме виробництво нової, екологічно чистої продукції, адже такий додатковий фінансовий тягар збільшує ціну шкідливої продукції.

Крім того, податкова реформа дає можливість враховувати зовнішні екологічні фактори, трансформуючи їх у внутрішні витрати виробництва. З іншого боку – підвищення ціни на природний капітал через оподаткування ресурсопотоку сприятиме максимізації продуктивності природного капіталу через вплив економічного стимулу щодо підвищення використання ресурсів, а саме: до технологічних інновацій і зменшення енерго- й матеріалоємності.

Такі типи екологічних податків, як податки на викид, скид, складування речовин, що забруднюють навколишнє середовище, базуються на кількості й якості викидів. Податки на викид мають, як правило, найбільш виражену фінансову мету – збільшення інвестицій, що направляються на охорону навколишнього середовища. Стимулююча й регулююча роль таких податків залежить від величини ставки податку.

Одним із найцінніших природних ресурсів України є земля. Ці податкові платежі мають високу прибутковість і стабільно надходять до бюджетів. Крім того, базу оподаткування плати за землю доцільно встановлювати на місцевому рівні, а органи місцевої влади без великих додаткових витрат (у порівнянні з іншими місцевими платежами) можуть організувати систему контролю за сплатою таких податків. Досягнення ефекту екологізації землекористування в агропромисловому комплексі можливе на основі органічного поєднання економічних та організаційних механізмів. До групи організаційних механізмів входять: законодавчі, нормативно-правові, нормативно-методичні, моніторингові, експертні та суто управлінські. За допомогою цих механізмів встановлюють систему вимог та способів використання земель власниками та землекористувачами, регулюють відносини щодо володіння, використання та розпорядження земельними ресурсами.

До економічної групи механізмів слід віднести також сукупність відповідних підгруп: методико-оціночні, інвестиційні, банківські, маркетингові, аудиторські та фінансові. Ефективність економічних методів полягає у використанні, перш за все, вартісних показників, за допомогою яких формуються умови економічно-ефективного використання земель власниками та землекористувачами. До таких показників відносяться земельний податок, нормативна ціна землі, компенсаційні виплати за вилучення земельних ділянок, базовий розмір орендної плати, реєстраційні збори тощо. За допомогою економічних механізмів здійснюється регулювання земельних відносин із врахуванням економічних

інтересів землевласників та землекористувачів, таких, як: диференціація земельного податку, надання пільгових кредитів.

В якості дуже важливої складової економічного механізму виступають ринкові регулятори, які безпосередньо впливають на формування ринку землі, а саме – договірна ціна земельних ділянок, договірна орендна плата, заставна ціна щодо іпотечного кредитування та інше. Крім того, до елементів

економічного регулювання відносяться такі, як прогресивний земельний податок за надлишок площі земельних ділянок, що знаходяться у власності: прогресивний податок за понаднормативну ціну при купівлі-продажу землі.

Організаційно-економічні механізми екологізації землекористування є органічною складовою економічного механізму природокористування.

З метою підвищення ефективності управління еколого-орієнтованою діяльністю в сільськогосподарському землекористуванні фахівцями Ради по вивченню продуктивних сил пропонується створити відповідні Центри, які б на регіональному рівні здійснювали впровадження економічних та організаційних методів екологізації навколишнього середовища. Такі Центри повинні бути організовані на території регіонів, що мають схожу специфіку проблеми у сфері землегосподарювання.

Важливим аспектом також є те, що ці Центри сприятимуть зменшенню ставок платежів за отримання інформації, за організацію управління еколого-орієнтованою діяльністю, а також за необхідний контроль, оскільки можуть сприяти зменшенню кількості суб'єктів, від яких залежить прийняття рішень. Принципом, у відповідності з яким у такому разі повинні прийматись рішення, є принцип фіскальної еквівалентності. Відповідно до цього принципу, ефективне використання земельних ресурсів передбачає наявність тісного зв'язку між інтересами суб'єктів господарювання, які є власниками землі; суб'єктів, які ними користуються, суб'єктів, які приймають відповідні рішення стосовно їх використання.

Таким чином можна зробити висновок, що серед економічних перешкод сталого розвитку природокористування в Україні визначено недостатність бюджетного фінансування раціонального використання, охорони і відтворення природних ресурсів.

Аналіз стану природокористування в Україні показав, що сьогодні вкрай необхідні більш жорсткі вимоги до здійснення контролю за виконанням нормативних актів, держава повинна більш швидко реагувати на результати техногенного впливу на довкілля. З метою раціонального природокористування необхідно впроваджувати активні заходи по оптимізації господарських зв'язків

і відповідного економічного стимулювання такого господарювання, що в підсумку приведе до скорочення сукупних витрат ресурсів на виробництво продукції за рахунок їх раціонального використання.

Таким чином, проблеми еколого-орієнтованого розвитку природо- і землекористування вимагають нових підходів до оцінки ефективності функціонування регіональних господарчих систем, а процес планування раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища на місцевому рівні продиктований необхідністю формування ефективної системи державного планування в площині правових, економічних та організаційних реформ.

Оцінка сучасного землекористування в Україні показує необхідність побудови цільового економічного механізму впливу на різноманітних власників землі, щоб вони мали можливість ставити собі за мету отримання прибутків від еколого-орієнтованої діяльності в довготерміновій перспективі. Позитивним є те, що впроваджені з новим ПКУ податки є більш прогресивними та корисними та приносять більше надходжень до бюджету країни.

**Куприянова Е. В.**

*Саратовский государственный аграрный университет имени Н. И. Вавилова,  
Российская Федерация*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА РОССИИ: ФОРМУЛА ПРОЦВЕТЕНИЯ**

В мировой практике под национальным богатством обычно понимается совокупность ресурсов страны, составляющих необходимое условие производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. Главные составные части и движущие силы национального богатства – природные ресурсы, трудовой потенциал, аккумулированный капитал и накопленное имущество, интеллектуальное могущество нации, искусство управления (человеческий капитал).

В настоящее время в большинстве стран мира при оценке стоимости национального богатства, как правило, включают:

- нефинансовые производственные активы (основные фонды, запасы материальных оборотных средств);
- непроизводственные активы, в том числе материальные (земля, запасы полезных ископаемых, естественные биологические и подземные водные ресурсы);
- нематериальные запасы (лицензии на использование изобретений, ноу-хау, передаваемые договоры и др.);



- финансовые активы (монетарное золото, валюта, акции промышленных компаний, государственные ценные бумаги, задолженность зарубежных стран и др.).

Таким образом, национальное богатство страны можно определить как совокупность экономических активов страны, уменьшенную на стоимость ее финансовых обязательств.

По экспериментальным расчетам специалистов Института экономики РАН, выполненным на базе данных Всемирного банка, на начало третьего тысячелетия национальное богатство всех стран мира оценивалось в 550 трлн. долл., из которых половина приходилась на страны большой «семерки» – США, Великобританию, Францию, Германию, Италию, Канаду, Японию. Национальное богатство США оценивалось примерно в 24 трлн. долл. в текущих ценах, остальная половина распределялась между странами ОПЕК – 95 трлн. долл., странами СНГ – 80 трлн. долл. и прочими странами – 100 трлн. долл.

Следует отметить, что больше половины мирового национального богатства составляет человеческий капитал – 365 трлн. долл., на воспроизводимый и природный капитал приходилось соответственно 95 и 90 трлн. долл. Человеческий капитал практически во всех странах мира превышал половину накопленного национального богатства. Высокий удельный вес человеческого капитала свидетельствует об уровне развития стран и о неравномерном распределении природных элементов богатства.

В рамках данного исследования национальное богатство России оценивалось в 60 трлн. долл., из которых на человеческий капитал приходилось 30 трлн. долл., на природный – 24 трлн. долл. и на воспроизводимый – 6 трлн. долл. Удельный вес накопленного человеческого капитала в России был значительно ниже, чем в промышленно развитых странах. В расчете на душу населения Россия имела самый высокий показатель накопленного национального богатства – 400 тыс. долл. США, что в 4 с лишним раза выше общемирового показателя. Радикальные экономические преобразования в стране невозможны без консолидации общества и активного подключения к этому процессу человеческого фактора. Принимая во внимание, что национальное богатство каждой страны создается непосредственно трудом ее граждан, трудовые ресурсы относят к одному из основных факторов развития как национальной, так и мировой экономики. По состоянию на начало 2003 г. трудовые ресурсы России составляли более 80 млн. человек, или почти 55% населения страны. По этому показателю Россия занимала 5-е место в мире после Китая, Индии, США и Индонезии. Более 90% общей численности трудовых ресурсов приходится на экономически

активную часть населения (занятые и безработные). Численность экономически активного населения (рабочей силы), обеспечивающего предложение рабочей силы для производства товаров и услуг, в России по состоянию на начало 2003 г. составляла 70 млн. человек, что соответствовало 5-му месту в мире. Но экономическая история России показывает, что при различных устройствах государственной власти так и не удалось эффективно использовать национальное богатство во благо своего народа. Россия пока сохраняет свой значительный ресурсный потенциал. При рациональном использовании национального богатства Россия еще долго будет превосходить остальные страны мира. Интенсивно развивающиеся в современном мире процессы глобализации ведут в перспективе к превращению национального богатства России, как и любой другой страны, во взаимосвязанную систему.

Реальная возможность обеспечить более устойчивое развитие России зависит от способности населения, государственных и общественных институтов осознать сложный комплекс вопросов развития и охраны окружающей среды для того, чтобы сделать верный выбор путей экономической трансформации и дальнейшего развития [1].

Вопрос о степени участия государства в управлении экономикой является предметом обширной научной дискуссии. Какие функции должно выполнять государство, осуществление каких целей и с помощью каких методов являются основаниями для государственного вмешательства в экономическую деятельность, способствует ли государственное вмешательство в экономику росту эффективности? Эти и многие другие вопросы сегодня активно обсуждаются. В качестве наиболее распространенных целей государственного регулирования называют рост уровня благосостояния (стимулирование экономического роста) и достижение социальной справедливости.

В классическом труде Адама Смита «О природе и причинах богатства народов» были названы важнейшие условия процветания стран и населяющих их жителей: хорошие законы, необременительные налоги и мир. Это основные компоненты определения свободы хозяйственной деятельности. Там же было сформулировано главное правило экономической политики: чем меньше государство занимается экономикой, тем лучше для экономики.

Форм и видов государственной экономической политики много (см. рис.1), но какие бы конкретные формы и виды ни принимала государственная экономическая политика), вмешательство государства в экономическую жизнь означает ограничение экономической свободы.



**Рис. 1. Формы государственной экономической политики**

Экономическая свобода в современном понимании предполагает базирующуюся на неприкосновенности частной собственности свободу производить, торговать, сберегать, инвестировать, пользоваться созданным и заработанным, вступать в экономические контакты с соотечественниками и иностранцами, устанавливать цены, пользоваться любыми денежными единицами по взаимному согласию участвующих в контракте сторон.

Ограничения экономической свободы участников рынка создаются государством, а также конкурирующими с государством негосударственными лицами (см. рис. 2).



**Рис. 2. Государственные инструменты ограничения экономической свободы**

Высокое налогообложение национальных производителей повышает издержки производства, удорожает продукцию, делает ее менее конкурентоспособной, сокращает возможности отечественных компаний на новых и старых рынках.

При нехватке экономических ресурсов, собранных с помощью налогов, государство прибегает к займам. Государственные заимствования на внутреннем рынке уменьшают национальные сбережения и инвестиции, повышают процентные ставки, удорожают коммерческий кредит.

Заимствования на внешнем рынке увеличивают государственный внешний долг, грозящий валютными кризисами и государственным банкротством.

Если не хватает традиционных бюджетных доходов государство обращается к денежной эмиссии и, следовательно, инфляционному налогообложению – экономически самому неэффективному и наиболее тяжелому для работников бюджетной сферы, пенсионеров и других лиц, получающих фиксированный доход.

Осуществляя регулирование экономических процессов, государство перераспределяет финансовые ресурсы, минуя государственный бюджет. Устанавливая нормы, правила, ограничения, квоты, льготы, разрешения, исключения и т.п., государство изменяет направления и масштабы движения экономических ресурсов, делая их размещение менее эффективным. Например, регулируя цены на потребительские товары, на продукцию и услуги так называемых естественных монополий, государство тем самым искусственно субсидирует одни товары и удорожает другие, искажая, таким образом, ориентиры потребительских предпочтений и задерживая назревшую адаптацию в структуре спроса.

Государственные ограничения на внешнюю торговлю, на валютнообменные операции, на движение капиталов затрудняют адаптацию отечественных производителей к условиям мирового рынка, способствуют оттоку капитала, замедляют национальный экономический рост, усиливают хозяйственную стагнацию. Таможенные пошлины и нетарифные барьеры ограничивают приток иностранных товаров, повышают изоляцию национального рынка от процессов, происходящих в мировой экономике.

Постоянные изменения экономического законодательства и нестабильность важнейших координат экономического развития (темпов инфляции, валютного курса, процентных ставок, количества налогов и уровня налогообложения, таможенных пошлин) ограничивают экономическую свободу, снижают хозяйственную активность участников рынка, замедляют экономический рост.

Стабильность и предсказуемость условий хозяйствования являются важными составляющими экономической свободы [2].

Экономическая свобода России испытывает большие трудности. Несмотря на большую доходность от углеводородов, поддерживающих её экономику, перспективы устойчивой долгосрочной диверсификации и роста остаются туманными [3].

Мировой опыт показывает, что не всем странам имеющим богатые природные ресурсы, удастся достаточно рационально использовать их как источник благосостояния нации и залог устойчивого экономического развития. На протяжении многих десятилетий в России доминирует топливно-сырьевая специализация. Такого рода специализация бесперспективна с эволюционной точки зрения развития экономики, имеет системные недостатки, осложняющие достижение устойчивого развития. Такая модель экономического развития фактически ориентируется не на сохранение и приумножение, а на «проедание» национального богатства. Природные богатства могут сыграть положительную роль в экономике той или иной страны, если доходы от экспорта полезных ископаемых служат основой для расширенного воспроизводства и структурной трансформации экономики. В то же время богатые сырьевые ресурсы могут негативно сказаться на состоянии экономики страны, если значительные доходы от вывоза сырья ослабляют стимулы к экономическому развитию, создают почву для коррупции и неверной экономической политики.

В России назрела необходимость разработать реальные механизмы эффективного использования растущих доходов от экспорта, прежде всего энергоносителей, для стимулирования экономического развития и структурной трансформации экономики. Необходима смена экономической парадигмы, переориентация с сырьевой на инновационную модель развития народного хозяйства. Приоритетное развитие науки и наукоемких отраслей позволит более рационально использовать национальное богатство, будет способствовать увеличению в нем доли человеческого капитала.

#### **Список использованных источников:**

1. Арсюхин Е. России до процветания далеко / Е. Арсюхин // Комсомольская правда. – 2012. – № 162.
2. Илларионов А. Процветание России возможно только при расширении экономической свободы / А. Илларионов // Российский экспортер. – 2000. – № 7.
3. Лазарев В. Платить налоги – единственная экономическая свобода в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.raha.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=489](http://www.raha.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=489)

**Лоза Е. Г.**

*ООО «Первая Комплектующая Компания», Российская Федерация*

## **АУТСОРСИНГ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Фармацевтическая отрасль на данном этапе характеризуется несколькими основными направлениями. Прежде всего, стоит отметить одно из первых направлений, появившихся в фармацевтике. Это разработка и лабораторное тестирование лекарственных препаратов. Отрасль в целом зависит от внедрения новых препаратов и вкладывает огромные средства для реализации различных проектов. Следующим направлением является производство препаратов. Причем это могут быть как оригинальные препараты, так и дженерики. Специфика отрасли заключается в сложившейся в последнее время тенденции удешевления препаратов. Конкурентная борьба подталкивает компании искать пути снижения издержек производства за счет экономии средств на производство и реализацию собственной продукции. Оптимальный путь решения проблемы можно найти применяя аутсорсинг.

За последние семь лет аутсорсинг еще сильнее укрепил свои позиции в Индии и азиатском регионе. Можно отметить ряд причин, почему Индия успешно развивается как привлекательный центр фармацевтического аутсорсинга. Отчеты британской аудиторской компании Ernst&Young (EY) и Организации фармацевтических производителей Индии (ОРПИ) демонстрируют, что более 80% из 38 больших и средних фармацевтических компаний всего мира оценивают Индию выше Китая, Восточной Европы, Пуэрто-Рико, Сингапура и Ирландии. EY предсказывает 43%-ный ежегодный рост индийской отрасли производства лекарств через аутсорсинг, что втрое выше мирового уровня роста. Исследовательское агентство Frost&Sullivan прогнозирует, что этот сегмент индийской промышленности достигнет объема в 6,5 млрд. долларов к 2013 г.

Кроме этого, опыт экономически развитых стран Евросоюза свидетельствует, что на основе аутсорсинга могут эффективно функционировать такие службы и подразделения медицинских организаций, как пищеблоки, стерилизационные отделения, транспорт и лаборатории, которые передаются в частные руки на условиях конкурса или тендера. При этом оплата услуг организации-аутсорсера осуществляется страховыми компаниями и/или больничными кассами.

В основном положительную историю имеют фармацевтические компании, переместившие часть своих производств в азиатские страны. За счет новой политики по переводу на аутсорсинг производства лекарственных средств из Нью-Йорка и других районов США в Азию компания Pfizer намерена эконо-

номить 2 млрд. долл. – с начала 2007 года уже закрыты два завода компании в США, проданы производственные мощности в Германии. Также компания находится в процессе сокращения 10 тыс. рабочих мест, или 10% от общего числа сотрудников. Решение мирового фармгиганта вполне ожидаемы, по прогнозам аналитиков рынка, в ближайшее время Pfizer столкнется с потерей значительной части выручки. Китай, Индия, Япония, Южная Корея – наиболее привлекательные регионы для реализации программы Pfizer по сокращению издержек – здесь не только более дешевая рабочая сила, но и огромный рынок для реализации своей продукции. Разработка лекарств в Азии позволит создавать препараты, направленные непосредственно на местное население.

В настоящее время объем азиатского фармацевтического рынка оценивается в 132 млрд. долл. Аналитики Pfizer прогнозируют, что к 2017 году этот рынок достигнет 200 млрд. долл., за счет чего компания значительно увеличит свою долю. Pfizer – не первый производитель, который решил сделать азиатское направление приоритетным для своей деятельности. В сентябре 2007 года о планах перевода производства своих лекарств на аутсорсинг в Азию заявила другая крупная фармацевтическая компания – британская AstraZeneca, которая по тем же причинам может потерять 10 млрд. долл. выручки в ближайшие пять лет.

По мнению экспертов, сейчас достаточно большой процент лекарств продается с помощью аутсорсинга, хотя всего пять лет назад в России о нем почти никто не знал.

Российская компания «Оникс» специализируется на аутсорсинге с 2000 г. В этот период немецкий фармацевтический гигант Bayer пересмотрел свое отношение к российскому рынку и закрыл фармацевтическое представительство. А весь бизнес по фармацевтическим препаратам и бытовой химии был передан компании «Оникс», которую создали несколько бывших сотрудников российского офиса Bayer.

«Аутсорсинг оптимален в тех случаях, когда компания хочет обозначить свое присутствие на рынке, но при этом не хочет нести серьезные риски», – полагает генеральный директор «Оникса» Елена Шмидт.

Аутсорсинговая компания обеспечивает своим клиентам полный спектр услуг: поиск контрагентов, логистику, организацию продаж, маркетинг, рекламу, продвижение, юридическую поддержку. Компания получает вознаграждение в зависимости от объема продаж препаратов Bayer. Такая схема позволяет немецкой компании экономить на таких постоянных расходах, как содержание персонала, офиса, оргтехники, транспорта и т. п.

В конце 2000 г. «Оникс» заключил аналогичный договор с датской компанией Leo Pharmaceutical. «Мы удовлетворены сотрудничеством с «Ониксом», –

сказал вице-президент Лео Йенс Олесен, – за полтора года наши продажи в России выросли на 70%». По словам Олесена, его компания во многих странах использует схемы аутсорсинга и это оказывается более эффективным, чем содержание представительства фирмы. Всего у компании «Оникс» пять клиентов, передавших ей функции представительства на рынке. Суммарный объем продаж своих клиентов в России руководители «Оникса» не раскрывают.

Есть и другие компании, выполняющие аутсорсинг полного цикла. Например, датская фармкомпания Nyscomed в прошлом году заключила договор с международным фармацевтическим гигантом Merck о представлении его препаратов на рынках России и стран СНГ. «Мы продаем препараты Merck в своей упаковке, но под их оригинальными названиями, – говорит Дмитрий Санаев, директор по маркетингу российского представительства Nyscomed. – Фактически для нас заводы Merck работают как наши собственные заводы, с которых мы берем продукцию и продаем в России и СНГ». Оборот Nyscomed в России и СНГ составляет около \$40 млн. в год, из них 20–30% приходится на препараты Merck. В отличие от «Оникс» Nyscomed не получает процент с оборота, а покупает препараты своего поставщика. Но зато и расходы на их продвижение Nyscomed несет самостоятельно, в то время как «Оникс» расходует на маркетинг средства фирмы Bayer.

Говоря об аутсорсинге в фармацевтической отрасли важно отметить и совершенно противоположное мнение ведущих игроков этой отрасли. Об этом свидетельствует конференция Informex 2010. На ней представитель SOCMA, Кевин Даффилд объяснил, что выгода от низких изначальных затрат азиатских компаний сейчас перекрываются ресурсами, необходимыми для наблюдения за проектом. Более крупные компании способны вложить достаточно времени и денег, чтобы обеспечить завершение контрактной производственной организацией (КПО) проекта вовремя и в соответствии с требованиями, но это может оказаться серьезным бременем для более мелкого бизнеса. Более того, цены в Азии поднялись – вместе с качеством услуг. Кевин Даффилд считает, что эти факторы, вкуче с затратами на управление, заставили маленькие компании искать контрактные организации в США. Он надеется, что происходящее является долгосрочным изменением и, даже когда экономика стабилизируется, фирмы будут продолжать пользоваться американскими аутсорсинговыми компаниями.

Характеризуя фармацевтическую отрасль важно отметить, что аутсорсинг служит одним из важнейших элементов, помогающих снизить издержки производства. Аутсорсинговые компании позволяют реализовывать крупномасштабные планы и выходить на международный уровень, приобретая при этом дополнительные рынки сбыта среди местного населения.



## **Перикова В. С.**

*ЧВУЗ «Европейский университет», Никопольский филиал, Украина*

### **ЛЕГКО ЛИ ОБМАНУТЬ СТРАХОВЩИКА И КАК С ЭТИМ БОРОТЬСЯ?**

Ежегодно украинские страховщики теряют из-за недобросовестных клиентов около 1 млрд. грн. Такие расходы связаны с деятельностью авантюристов и мошенников, для которых стал привлекательным страховой бизнес. Конечно, страховое мошенничество не является проблемой сугубо украинской. К примеру, по данным Федерального объединения немецких страховых компаний только на «автомобильные подставы» в США приходится 15% всех платежей, во Франции данный показатель составляет 10%, в Германии – 5–8%, в Нидерландах – около 5% [1].

В Украине по оценкам страховых экспертов лидером по количеству преступлений является автострахование (70% всех случаев приходится на КАСКО, ОСАГО и «Зеленую карту»), второе место занимает медицинское страхование (в особенности, страхование выезжающих за рубеж).

Самыми распространенными схемами автомобильного мошенничества являются следующие:

- страхование по КАСКО уже разбитых автомобилей. Стоит заметить, что в схеме замешан сотрудник страховой компании, поскольку на страхование принимается автомобиль только после того, как сотрудник его осмотрит;

- предоставления неправдивой информации или фальсификация ДТП, угона. Такие мошеннические операции используют организованные преступные группировки. В случае ДТП оформляются фиктивные документы по событию, которое, на самом деле, не происходило, а потом обращаются в страховые компании за возмещением, якобы, причиненного ущерба. Если это вариант с фиктивным угоном, то автомобиль продают за границу на запчасти или поддельывают новые документы с новым VIN-кодом авто. Подобная схема наиболее экономически выгодна для автожуликов;

- завышение стоимости работ и запчастей при ремонте застрахованного автомобиля на СТО. В этом случае имеет место сговор с сотрудником уже станции технического обслуживания;

- заявление повреждений, которые не относятся к страховому событию. Здесь все очень просто, человек повреждает собственное транспортное средство, например, в нетрезвом состоянии, что является исключением при выплате по страховому договору, в результате чего авто вывозится к другому месту и заявляется в ГАИ о ДТП, которое совершил «неизвестный беглец»;

– «двойное» страхование, когда автомобиль страхуется по идентичным договорам на полную страховую сумму одновременно в нескольких страховых компаниях [2].

В сфере медицинского страхования тоже не все так гладко – встречается немало случаев страхового мошенничества клиентов. Чаще всего фальсифицируют медицинские документы, которые, как правило, подготовлены идеально, и обнаружить махинацию чрезвычайно трудно.

Каковы же причины такого? На мошеннические действия украинцев зачастую толкает патологическое желание вылечить все болезни за счет медицинского полиса. Ярко выражена и склонность к накоплению медикаментов. Во многих схемах мошенничества сами врачи без объективных оснований увеличивают счета за проведенные обследования и лечение. И, наконец, украинцы, имеющие медстраховку, пытаются вылечить за счет своего полиса всю семью. Застрахованный нередко делится своей страховкой с родственниками или друзьями, чему, к сожалению, не противодействуют медицинские учреждения [3].

Необходимо отметить, что даже при наличии почти всей информации о преступлении, страховые мошенники в основном остаются безнаказанными, поскольку уголовные дела практически не возбуждаются. Причиной этого является то, что суд может удовлетворить требование страховщика только в том случае, если был доказан прямой умысел подозреваемого.

Проблема мошенничества усугубляется еще тем, что до сих пор не создана централизованная информационная база, которая позволила бы отслеживать подозрительных клиентов. К сожалению, работа первого коммерческого специализированного Бюро страховых историй не получила дальнейшего развития из-за нежелания выделять средства компаниями на обслуживание его деятельности (хотя это всего лишь 1090 гривен в месяц) и наймом специального сотрудника, который бы делал запросы в Бюро по своим «сомнительным» случаям, а так же настороженности страховщиков в раскрытии информации о своих клиентах. Однако страховщикам все-таки придется вернуться к идее совместной борьбы с обманами.

Как вывод, предложим следующие меры, которые бы сдерживали развитие страхового мошенничества в Украине:

- лучшее изучение потенциального страхователя и запрос от него большего количества данных при сомнениях;
- опыт сотрудников страховой компании, их честность;
- разглашение деталей расследования и преследование мошенников;
- формирование единой информационной базы про страхователей, сомни-

тельные случаи, что предотвратит повторные обращения к страховщикам с фальсифицированными документами или страховыми случаями;

– совершенствование законодательства в вопросах борьбы со страховыми мошенниками.

#### **Список использованных источников:**

1. Тарасенко С. Проблемы страхового мошенничества в Украине и направления противодействия [Электронный ресурс] / С. Тарасенко. – Режим доступа: <http://www.forinsurer.com/public/12/08/20/4527>
2. Квятковский А. 70% случаев страхового мошенничества в Украине приходится на автострахование [Электронный ресурс] / А. Квятковский. – Режим доступа: <http://www.forinsurer.com/public/11/10/24/4406>
3. Материалы интернет-журнала Фориншурер. На страховое мошенничество в ДМС в Украине приходится 25% страховых выплат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forinsurer.com/public/11/09/12/4389>

# **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА СТАТИСТИЧНОЇ ОБРОБКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

---

**К. э. н. Баянова О. В.**

*Пермская государственная сельскохозяйственная академия,  
Российская Федерация*

## **МОДЕЛЬ ВЗАИМОСВЯЗИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА**

Учет затрат на оплату труда в учетной системе Российской Федерации направлен на получение достаточно достоверной информации и не является самоцелью. Его данные находят широкое применение в системе анализа. Поэтому, сведения учета затрат на оплату труда являются информационной базой анализа. В процессе анализа учетные данные о затратах на оплату труда интерпретируются, где происходит сопоставление фактических данных с нормативными (плановыми, бюджетными), определяется их эффективность использования, разлагаются на факторы (виды затрат на оплату труда), определяется теснота зависимости затрат на оплату труда от других экономических показателей. Именно такие интерпретированные данные являются качественной информационной базой управления затратами на оплату труда.

Существенный учетный процесс и процесс анализа затрат на оплату труда зачастую занимают значительный объем времени. Однако к информации предъявляются требования: срочность и экономичность. Срочность объясняется тем, что информация по истечению времени теряет свою актуальность, а экономичность – результаты от использования информации должны быть больше затрат на ее получение. Решение выявленной проблемы может достигаться разными способами, однако одним из современных является автоматизация процесса учета и анализа.

Для сокращения затрат на получение управленческой информации за счет автоматизации процесса учета и анализа необходимо, чтобы программный продукт был интерпретирован под нужды конкретного промышленного предприятия. С целью недопущения ошибок и утери информации следует использовать один программный продукт, который бы одновременно автоматизировал учет затрат на оплату труда (желательно все виды учетной системы), а также анализ и формирование отчетности.

Ввиду того, что в системе управленческого учета правила организации учета затрат на оплату труда промышленное предприятие устанавливает самостоятельно, процесс автоматизации не может иметь универсальный (базовый) вид. Более того, методика анализа затрат на оплату труда, применяемая на промышленном предприятии, разрабатывается его специалистами, поэтому должна быть внедрена в программный продукт обоюдным решением руководства промышленного предприятия и его разработчиков. Достижение положительных результатов в такой работе повысит эффективность управления затратами на оплату труда за счет: снижения затрат на получение информации; снижения сроков получения информации; отсутствия ограничений в аналитических процедурах за счет обширной информационной базы; снижения рисков разглашения коммерческой тайны предприятия.

На сегодняшний день, как показал анализ бухгалтерских программ и их модулей, имеется возможность организации качественного ведения учета затрат на оплату труда и, в некоторых программных продуктах – произвести ряд аналитических процедур. Зачастую в таких программных модулях налажен анализ трудовых ресурсов, отработанного времени и фонда оплаты труда (сравнение с планом). Однако для качественного управления затратами на оплату труда такой информации не достаточно.

Наряду с бухгалтерскими программами имеется возможность автоматизации сложнейших вычислений по определению тесноты зависимости затрат на оплату труда от других экономических показателей – парная корреляция и регрессия, многомерная корреляция и регрессия. Для таких нужд предназначены программные продукты: ППП Statgraphics, ППП Statistika и др. Недостатком такого анализа является ручной перенос исходных данных для проведения анализа, что снижает скорость получения информации и увеличивает затраты на ее получение. К тому же появляется вероятность возникновения ошибок и снижается достоверность получаемой информации. В результате могут быть приняты неверные управленческие решения.

Таким образом, нами показана необходимость обеспечения взаимосвязи между данными учета и анализа затрат на оплату труда, которая выражается в следующем: учет затрат на оплату труда не является самоцелью, а необходим в качестве информационной базы анализа; при использовании разных программных продуктов для организации учета и анализа затрат на оплату труда появляется вероятность ошибок, что снижает доверие к информации и приводит к ошибочным управленческим решениям; использование одного программного продукта для обеспечения учета и анализа затрат на оплату труда, ориентиро-

ванного на конкретного пользователя, способно повысить качество управления и обеспечить маневренность в определении стратегии предприятия.

Для обеспечения моделирования эффективной взаимосвязи учета и анализа затрат на оплату труда, на наш взгляд, необходимо рассмотреть потребности анализа в информационной базе учета. На первом этапе анализа затрат на оплату труда определяется состав, структура и реагирование затрат на оплату труда. Набор аналитических процедур состоит из: сравнительного анализа (фактические данные и нормативные); анализа структуры затрат на оплату труда (доля каждого вида затрат на оплату труда в итоге); анализа по сегментам предприятия (доля затрат на оплату труда по каждому сегменту предприятия в общей сумме затрат на оплату труда работников предприятия); соотношения постоянной и переменной частей затрат на оплату труда; определения коэффициента реагирования затрат на оплату труда на изменения в объемах производства. Информационная база, которая обеспечивается учетной системой, включает в себя фактические данные о затратах на оплату труда в разрезе классификационных признаков: по видам и элементам затрат на оплату труда; по бизнес-процессам и бизнес-технологиям управления; по отношению к объему производства. Для предоставления такой информации необходимо использование данных первичных и сводных документов, регистров аналитического учета и сегментарной отчетности, которые должны содержать кодирование затрат на оплату труда в разрезе необходимых классификационных признаков. Обеспечение достоверности информационной базы достигается за счет оформления сведений в виде разделов (подразделов) форм управленческой отчетности. В данном случае сведения найдут отражение в разделе «Классификация затрат на оплату труда для организации учета в системе управления» и «Данные учета в системе управления».

На втором этапе анализа выявляется место затрат на оплату труда в системе затрат предприятия и их эффективность. Используются аналитические процедуры: анализ структуры затрат предприятия по экономическим элементам; анализ показателей зарплатоемкости (в разрезе категорий работников) и зарплатоотдачи (по выручке, объему производства, валовой прибыли); анализ рентабельности затрат на оплату труда; расчет коэффициента эффективности затрат на оплату труда при нововведениях. Учетная система предоставляет информацию: фактические данные о затратах на оплату труда в разрезе классификационных признаков: по экономическому содержанию; по категориям работников; фактические данные по экономическим показателям: затраты предприятия по экономическим элементам; выручка; объем производства; валовая прибыль.

Для оформления сведений используются разделы управленческой отчетности: «Классификация затрат на оплату труда для организации учета в системе управления» и «Данные учета в системе управления». Качество данных отчетности достигается кодированием затрат на оплату труда в первичных и сводных документах, а также в регистрах аналитического учета. Данные по другим экономическим показателям агрегируются в отчетности из различных модулей автоматизированной системы, например, «Управление производственным предприятием».

На третьем этапе проводится факторный анализ затрат на оплату труда, который проведен по-разному: сначала в качестве значений факторов использованы абсолютные величины (затраты на оплату труда одного работника в разрезе видов и переменности); затем – относительные (зарплатоемкость и трудообеспеченность); после этого – влияние затрат на оплату труда и зарплатоемкости на объем продаж. Потребности в информации из учетной системы следующие: фактические данные о затратах на оплату труда в разрезе классификационных признаков: по видам затрат на оплату труда; по отношению к объему производства; фактические данные по экономическим показателям: среднесписочная численность работников; затраты предприятия по экономическим элементам; выручка; объем производства; валовая прибыль. Учетные данные о затратах на оплату труда, используемые в качестве информации для анализа, собираются из отдельных первичных и сводных документов, регистров аналитического учета в соответствии с установленной системой кодирования и отражаются в разделах управленческой отчетности: «Классификация затрат на оплату труда для организации учета в системе управления» и «Данные учета в системе управления». Остальные экономические показатели поступают в формы отчетности автоматически из различных модулей программного продукта.

Четвертый этап анализа позволяет определить тесноту зависимости затрат на оплату труда от других экономических показателей, поэтому использует аналитические процедуры: расчет коэффициента Фехнера; парная и многомерная корреляция; регрессионный анализ и его проверка; множественная регрессия. Информационный базис, ориентированный на учетные данные, включает в себя: фактические данные о затратах на оплату труда; фактические данные по экономическим показателям: среднесписочная численность работников; выручка; объем производства; валовая прибыль. Аналогично предыдущему этапу, для проведения анализа используются данные различных модулей автоматизированной системы, так как требуются данные не только о затратах на оплату труда. Агрегирование сведений производится в разделе управленческой отчетности «Данные учета в системе управления», сформированной на базе данных регистров аналитического учета.

Рассмотрение процесса информационного обеспечения анализа затрат на оплату труда выявило особенности: одновременное использование различных модулей автоматизированной системы; формирование разделов отчетности для подтверждения достоверности различных сведений; соответствие информационной базы методике анализа затрат на оплату труда; процесс анализа затрат на оплату труда не является самоцелью, а служит основой принятия управленческих решений.

Таким образом, моделирование эффективной взаимосвязи учета и анализа затрат на оплату труда способно: выполнить требования, предъявляемые к управленческой информации (срочность, экономичность и др.); обеспечить качественную информационную базу для проведения анализа затрат на оплату труда по применяемой на промышленном предприятии методике; оформить результаты учета и анализа затрат на оплату труда для принятия управленческих решений в различных разделах (подразделах) управленческой отчетности для обеспечения достоверности и соблюдения коммерческой тайны предприятия.

**Білова О. С., Білова І. С.**

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ*

### **ПИТАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

Система бухгалтерського обліку та фінансової звітності в бюджетній сфері є важливим елементом інфраструктури ринкової економіки, оскільки вона представляє інформацію, необхідну для прийняття господарських рішень.

Політика держави реалізується в напрямку інтеграції України в світове співтовариство, щодо адаптації економічної інформації до міжнародних вимог і стандартів. Насамперед це стосується облікової інформації.

Перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності в бюджетній сфері необхідний для забезпечення прозорості державних і місцевих фінансів, якості, достовірності бюджетного обліку, забезпечення максимально повного відображення неохоплених на сьогодні фінансових операцій та динаміки бюджетної заборгованості, оцінки ефективності послуг, що надаються.

Суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі є Мінфін, який забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, розпорядники бюджетних коштів, Державне казначейство та державні цільові фонди, які забезпечують ведення бухгалтерського обліку.



На даний час бухгалтерський облік у бюджетній сфері складається з бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів та бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів ведеться за касовим методом із застосуванням методу нарахування за окремими операціями (облік державного боргу, зобов'язань розпорядників бюджетних коштів). Операції за доходами та видатками відображаються в бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів, а операції з фінансування бюджету – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу.

В бюджетних установах і державних цільових фондах бухгалтерський облік ведеться за методом нарахування, за яким операції та події визнаються в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів (або їх еквівалентів). Крім того кожен Фонд має окремий закон, що не дозволяє сьогодні навести порядок в організації бухгалтерського обліку й звітності.

Відсутність єдиного методу у відображенні в бухгалтерському обліку операцій, які здійснюються в секторі державного управління є однією із проблем, що стали передумовою модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі.

Важливим кроком на шляху реформування системи бухгалтерського обліку для всієї бюджетної сфери стало затвердження Кабінетом Міністрів України Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки.

Метою цієї Стратегії є удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів.

Завданнями Стратегії є:

- удосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності;
- створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

Ключовими моментами реалізації стратегії є:

1. Перехід на метод нарахувань та перегляд об'єктів обліку. Фінансові звіти, підготовлені за методом нарахування, охоплюють активи, зобов'язання, доходи та витрати (в тому числі амортизацію). Тільки метод нарахувань дає повну і достовірну інформацію про активи і зобов'язання, дозволяє скласти повний майновий баланс, перейти на багаторічне планування і прогнозування бюджетних програм, полегшує порівняння результатів діяльності різних установ.

2. Створення єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку в бюджетній сфері. Це зумовлено тим, що сьогодні в державному секторі України застосовуються три плани рахунків бухгалтерського обліку. Так, для ведення бюджетного обліку Держказначейством використовується План рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів. Розпорядники бюджетних коштів ведуть майновий облік за Планом рахунків бухгалтерського обліку виконання кошторисів. Державні цільові фонди поряд з Планом рахунків бухгалтерського обліку виконання кошторисів використовують План рахунків підприємств приватного сектору.

3. Реформування організаційної системи обліку в бюджетній сфері. Необхідно створити інститут бухгалтерів, що дозволить посилити контроль з боку держави за використанням бюджетних коштів, а також чітко розподілити повноваження та відповідальність між учасниками бюджетного процесу.

4. Формування системи звітності в бюджетній сфері. Чинна система звітності є об'ємною за структурою і складною для розуміння користувачами, не відповідає міжнародним стандартам. Фінансові звіти, підготовлені на основі касового методу, охоплюють надходження та виплати коштів, а також їх залишки на початок і кінець звітного періоду.

Зростаючі вимоги користувачів звітної інформації призводять до необхідності постійного удосконалення існуючих процедур складання і консолідації звітності, що є причиною постійного удосконалення програмного забезпечення для обробки облікової інформації. Все це послужило передумовою реформування системи звітності в бюджетній сфері. В результаті реформування держава отримає нові уніфіковані форми звітності, що відповідають міжнародним стандартам.

5. Розробка національних стандартів обліку та звітності в бюджетній сфері.

Втілення в життя Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі сприятиме удосконаленню управління державними фінансами, поглибленню системи стратегічного бюджетного планування та системи контролю за процесом виконання бюджету та дасть змогу забезпечити створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

**К. е. н. Булгаков О. Д.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КОНСЕРВАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Іноді підприємствам доводиться тимчасово відмовлятися від експлуатації власних виробничих потужностей. Причин цьому багато, але найтипівіша – економічна неефективність використання об'єктів. У таких ситуаціях, як правило, удаються до консервації цих обтяжуючих основних засобів, аби хоч якось скоротити експлуатаційні витрати та забезпечити схоронність майна до кращих часів. Тому існує необхідність процедурним та обліковим нюансам класичної консервації основних засобів присвятити нашу доповідь.

Порядок підготовки до консервації, її проведення та розконсервації основних засобів встановлено в Положенні про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств, затверджене постановою КМУ від 28.10.97 р. № 1183. Цей документ обов'язковий виключно для підприємств, які мають стратегічне значення для економіки й безпеки держави, а також засновані на державній власності. Для інших він має рекомендаційний характер.

Консервація основних засобів – це комплекс заходів, спрямованих на довгострокове (але не більш як три роки) зберігання таких активів у разі припинення виробничої та господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їхнього функціонування.

Рішення про довготривалу консервацію майна слід старанно обґрунтувати та задокументувати. Підставою для консервації основних засобів вважається рішення платника податку тобто наказ керівника підприємства. Виведення з експлуатації будь-якого об'єкта основних засобів здійснюється на підставі документів, що свідчать про цю подію.

Перед консервацією основних засобів слід скласти проект консервації. Безпосереднім опрацюванням матеріалів та підготовкою відповідних документів має займатися спеціальна комісія на чолі з керівником підприємства. За потреби до її складу можна залучати представників проектних і науково-дослідних установ та інших фахівців.

Проект консервації основних засобів комплектується з :

- пояснювальної записки;
- технологічної документації здійснення консервації;
- переліку робіт, ресурсів (матеріальних і трудових) та кошторису витрат, пов'язаних із проведенням консервації та розконсервації основних засобів підприємства.

Здійснивши всі необхідні процедури, огляди та розрахунки, робоча комісія підприємства виносить своє рішення – складає Акт про тимчасове виведення основних засобів із виробничого процесу та їхню консервацію. Якщо процес консервації об'єкта основних засобів вимагає демонтажу його окремих конструктивних елементів, слід скласти відповідний акт у довільній формі. Після закінчення робіт, пов'язаних із припиненням функціонування основних засобів, оформлюють Акт про прийняття їх на консервацію.

Консервацію основних засобів відображають в аналітичному обліку за допомогою відповідних відміток в інвентарних картках.

Очевидно, аби легко та швидко отримати необхідну облікову інформацію, вартісні показники законсервованих об'єктів мають бути відокремлені від аналогічних показників функціонуючих основних засобів. Для цього краще за все піти шляхом доповнення синтетичних рахунків 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи» та 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» субрахунками третього порядку, наприклад, такого типу: 1031 «Будинки та споруди в експлуатації», 1032 «Будинки та споруди законсервовані».

Нарахування амортизації по основним засобам на період їхньої консервації призупиняють. Причому починаючи з місяця, наступного за місяцем переведення таких об'єктів на консервацію. Виключення становлять об'єкти, амортизовані із застосуванням виробничого методу. Після розконсервації основних засобів нарахування амортизації відновлюється, починаючи з місяця, наступного за місяцем зворотного введення об'єктів в експлуатацію. Вартість законсервованих основних засобів продовжуватиме брати участь у розрахунку 10%-вого ремонтного ліміту.

Консервація будівель та споруд не зумовлює одночасної безумовної консервації земельних ділянок, на яких такі об'єкти розташовані. Отже, плата за землю під виведеною з експлуатації нерухомістю продовжує нараховуватися та сплачуватися в загальному порядку.

Бухгалтерські стандарти не містять прямих указівок із приводу обліку витрат на утримання законсервованих об'єктів основних засобів. Таким затратам місце в складі інших витрат звичайної діяльності, тобто в дебеті субрахунку 977 «Інші витрати звичайної діяльності». Консервація основних засобів також може супроводжуватися затратами капітального характеру, такими як, наприклад, спорудження й зведення нових капітальних конструкцій. Ці витрати слід обліковувати в загальноствановленому для необоротних активів порядку (зокрема, накопичувати на рахунок 15 «Капітальні інвестиції»).

Податковий облік затрат на утримання законсервованих ОЗ загалом аналогічний бухгалтерському. На їх суму вдасться зменшити оподатковуваний прибуток у звітному періоді здійснення таких витрат за правилами бухгалтерського обліку. Випадок, коли тимчасово призупиняється використання основних засобів у господарській діяльності, не є підставою для переведення цих основних засобів до складу невиробничих. Адже через певний час участь зазначених об'єктів у процесі виробництва може відновитися або їх може бути передано в оренду, що й означатиме їх використання в господарській діяльності з метою утримання»

Затрати як на проведення консервації основних засобів, так і на їхнє наступне розконсервування можна сміливо спрямовувати на зменшення оподаткованого прибутку підприємства.

Сподіваємося, що надані рекомендації з організації обліку консервації основних засобів допоможуть у практичній діяльності.

**Васьков В. Н.**

*ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТИМЧАСОВИХ СПОРУД У БУДІВНИЦТВІ**

Практично жоден будівельний майданчик на підприємствах будівельної галузі не обходиться без тимчасових споруд. Тимчасові споруди є невід'ємною частиною будівельного процесу, але при цьому для бухгалтера їх облік та оподаткування більше творча робота, ніж дотримання чітких законодавчих норм. Тому існує необхідність надати деякі рекомендації із організації обліку тимчасових споруд.

Тимчасові споруди зводяться підрядником для задоволення певних потреб на будівельному майданчику і по суті вони не є нерухомістю. Водночас у законодавстві є й відповідне визначення тимчасових споруд. До тимчасових споруд належать виробничі, складські, допоміжні, житлові і громадські будівлі і споруди, необхідні для виконання будівельно-монтажних робіт і обслуговування працівників будівництва, які спеціально будуються або пристосовуються на період будівництва. Зазначені споруди поділяються на титульні та не титульні. До тимчасових не титульних споруд відносяться:

– приоб'єктні контори й комори виконробів і майстрів, складські приміщення і навіси при об'єкті будівництва, душові, кубові, не каналізовані вбиральні і приміщення для обігрівання робітників;

- настили, стрем'янки, драбини, перехідні містки, ходові дошки, огорожі,
- пристрої з техніки безпеки, інвентарні уніфіковані засоби підмашування;
- паркани, запобіжні козирки, захистки при виконанні буро підривних робіт, тимчасові розводки від магістральних і розвідних мереж електроенергії, води, пари, газу й повітря в межах робочої зони.

Названа класифікація зовсім не однозначна, але бухгалтерові вона дає розуміння, що тимчасові споруди можуть бути зведені підрядником з нуля або отримані як переробка вже розташованих на будівельному майданчику будівель чи споруд.

Вести бухгалтерський облік тимчасових нетитульних споруд підрядникам допомагає П(С)БО 18 «Будівельні контракти», а також Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт. Витрати по спорудженню тимчасових споруд відносяться:

- до собівартості будівельно-монтажних робіт (Дт 23 «Виробництво») – якщо спорудження тимчасових споруд можна прямо пов'язати з конкретним об'єктом будівництва;

- до складу загальновиробничих витрат (Дт 91 «Загальновиробничі витрати») – коли створені тимчасові споруди використовують на декількох об'єктах будівництва. Списати повною сумою на витрати можна лише затрати на ті тимчасові споруди, що створені шляхом перероблення та пристосування розташованих на будівельному майданчику об'єктів замовника. Тому що витрати на зазначені заходи найчастіше неможливо класифікувати як активи.

Списувати витрати на створення тимчасових споруд на затрати підприємства – методологічно неправильно. Якщо тимчасові споруди планують використовувати більше року (більше одного операційного циклу, що перевищує рік), їх потрібно вважати іншими необоротними матеріальними активами. Тобто формувати їх вартість за дебетом субрахунку 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» з подальшим зарахуванням на субрахунок 113 «Тимчасові (не титульні) споруди».

Коли вартість тимчасових споруд перевищує вартісну межу для розмежування основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів, прописану в обліковій політиці, багато підприємств обліковують їх за дебетом субрахунку 109 «Інші основні засоби». Застосовувати такий підхід не виправдано. З огляду на наявність спеціального субрахунку для тимчасових споруд у складі інших необоротних матеріальних активів, більш логічно обліковувати на ньому всі тимчасові споруди, незалежно від їх вартості. В середині субрахунку 113 за бажанням можна організувати необхідний аналітичний облік за видами

тимчасових споруд чи будь-якою вартісною ознакою. Якщо тимчасові споруди призначено для використання менше року (одного операційного циклу, що перевищує рік), то для їх обліку логічно використовувати дебет субрахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети». Найчастіше доведеться звертатися саме до другого варіанта. Адже операційний цикл підрядників, як правило, дорівнює терміну виконання робіт на об'єкти, який перевищує рік. Отже, більшість розміщуваних для будівництва конкретного об'єкта тимчасових споруд будуть саме МШП. Звісно, якщо після цього вони ліквідуватимуться, тобто не будуть використовуватись на інших об'єктах будівництва. Тільки після відображення тимчасових споруд згаданим способом бухгалтер підрядника списує їх вартість на витрати:

1) періодично у вигляді амортизації тимчасових споруд, що обліковуються на субрахунку 113 (Дт 23,91 – Кт 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів»). Зазначені тимчасові споруди можна амортизувати за прямолінійним або виробничим методом;

2) повною сумою в періоді передачі тимчасових споруд, що обліковуються на рахунку 22, в експлуатацію для використання на будівництві об'єкта (Дт 23,91 – Кт 22).

Якщо у податковому обліку тимчасові споруди відповідають визначенню основних засобів (зокрема, витрати на спорудження, створення перевищують 2500 грн.), то їх вартість підлягає амортизації у складі однойменної групи 12 «Тимчасові нетитульні споруди». Мінімальний термін корисного використання для цієї групи – п'ять років. Тимчасові споруди, що не відповідають вартісній вимозі до основних засобів, але задовольняють решту вимог, необхідно амортизувати як об'єкт групи 11 «Малоцінні необоротні матеріальні активи». Для цієї групи дозволено нараховувати амортизацію: у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% від його амортизованої вартості, а інші 50%- у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% від його вартості.

Амортизація таких активів – витрати підприємства, що формують податкову собівартість будівельно-монтажних робіт. До собівартості сума амортизації потрапляє або прямо, або через загальновиробничі витрати, якщо тимчасові споруди не належать до конкретного об'єкта витрат. Зовсім інша ситуація у витратах на створення тимчасових споруд, які розміщуються на термін менше року чи одного операційного циклу, що перевищує рік, а також у витрат на переобладнання у тимчасові споруди об'єктів замовника. Такі тимчасові споруди

неможливо віднести до складу необоротних активів. Водночас вони, безумовно, пов'язані з господарською діяльністю підрядника, тому що сприяють виконанню будівельно-монтажних робіт для замовника. А отже, якщо спорудження належним чином документально підтверджене, немає причин не включати їх до податкових витрат. Такі витрати увійдуть до податкової собівартості і збільшать податкові витрати в період визнання доходів.

Отже, підведемо підсумок: якщо тимчасові споруди створюють, адаптувавши під них уже існуючі на будівельному майданчику об'єкти замовника, то витрати відразу списують на витрати. Коли ж підрядник має справу з тимчасовими спорудами, що створюються ним самостійно «з нуля», то їх облік здійснюється за дебетом рахунку 113 чи 22 (залежно від терміну використання) і, відповідно, амортизують або списують на витрати.

Маємо сподівання, що запропоновані рекомендації можна використовувати у практичній діяльності бухгалтерії підрядника.

**К. э. н. Гульпенко К. В.**

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Российская Федерация*

## **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА НА ТРАНСПОРТЕ**

В развитии экономики Российской Федерации большое значение приобретает формирование и дальнейшее совершенствование транспорта, который представляет собой сложную систему общественно-производственной деятельности людей, направленную на организацию перевозок, и является предметом управления. Появление новых видов транспортных средств, новации традиционных видов подвижного состава и их специфическая характеристика по-новому позволяют рассматривать деятельность транспорта.

Развитие трубопроводного транспорта в России связано с различными отраслями экономики: строительством, коммунальным хозяйством, нефтяной и газовой промышленностями. Этот вид транспорта требуют определения иного подхода к рациональности его применения на территории страны и определения показателей деятельности. В научной литературе имеются высказывания, что трубопроводный транспорт, по существу, не соответствует общепринятому определению понятия транспорт: здесь нет подвижного состава, пути и т. п. Подвижной состав – это сам трубопровод. Груз в нем перемещается под давлением. Трубопроводы представляют собой металлические трубы различного



диаметра. Через каждые определенные расстояния устанавливаются насосные станции с автоматическим режимом работы. При перекачке газа на линии устанавливаются компрессорные станции на определенные расстояния друг от друга. К устройствам трубопроводного транспорта относят и линейные узлы для соединения и разъединения параллельных или пересекающихся магистралей и отдельных участков. Но нельзя отрицать, что результатом этого вида транспорта является перевозка или перемещение груза на определенное расстояние. Следовательно, трубопровод представляет вид транспорта, характеризующийся определенными особенностями, равно как и космический. В экономической литературе считается, что трубопроводный транспорт эффективен на любых расстояниях. Характерной особенностью функционирования трубопроводного транспорта, как и космического, является непрерывность транспортного процесса.

Возникновение, развитие и эксплуатация космических аппаратов на современном этапе требуют иного подхода к определению транспортной продукции и показателей, характеризующих ее выполнение. При осуществлении процесса движения космический аппарат характеризуется заданной траекторией движения, которая остается, не изменяющейся на протяжении всего периода полета этого судна. В этой ситуации происходит не перемещение груза, а процесс движения транспортного средства. В период полета космической техники проводятся различные исследования, результаты которых связаны с научными исследованиями в области изучения и освоения космоса, а также с их помощью определяются определенные показатели, влияющие на определение метеоусловий конкретных регионов земного шара и другие.

Аналогичная ситуация относится к исследовательским водным судам, осуществляющим плавание для выполнения исследований по направлениям. Существуют и другие транспортные средства, эксплуатация которых связана не с перевозками, а выполнением определенных заданных функций. В связи с этим в экономической литературе появилась точка зрения, что деятельность транспорта следует рассматривать не только исходя из выполненного процесса перевозки, а и целесообразной эксплуатации транспортного средства. Это утверждение приводит к тому, что рассматривать транспортный процесс следует с позиции:

- выполненных перевозок;
- эксплуатации средств;
- содержания магистрали.

В соответствии с таким подходом необходимо рассмотреть комплекс показателей, характеризующих деятельность транспорта не только с позиции выполненной перевозки, а исходя из всего выполненного комплекса услуг, характеризующегося определенными показателями. С теоретической точки зрения при оценке возникающих явлений могут применяться различные показатели, представляющие собой обобщенную характеристику свойств объекта или процесса. Показатель будет выступать методологическим инструментом, обеспечивающим возможность проверки теоретических положений с помощью эмпирических данных. Для оценки транспортного процесса будут применяться количественные и качественные показатели, которые характеризуют провозные возможности, экономичность, производительность, надежность, комфортность, стоимость, скорость перевозки и другие технико-экономические особенности транспорта. В целом они подразделяются на следующие группы: натуральные, или условно-натуральные, эксплуатационно-технические и стоимостные. К натуральным показателям относятся объем и дальность перевозок, грузооборот, пассажирооборот, уровень транспортной обеспеченности территории, подвижность населения и другие. Эксплуатационно-техническими показателями являются: провозная или пропускная способность, производительная сила транспорта, регулярность, безопасность, сроки и скорость доставки грузов и пассажиров, уровень сохранности грузов, комфортабельность поездки, маневренность транспорта. Особенно это относится к технико-экономическим преимуществам трубопроводного транспорта, для которого характерна возможность повсеместной прокладки трубопроводов; массовость размеров перекачки; низкая себестоимость транспортировки полная герметизация, что дает абсолютную сохранность качества и количества грузов; полную автоматизацию операций по наливу, сливу и перекачке; меньшие капитальные первоначальные вложения; независимость от климатических условий, а также отсутствие отрицательного воздействия на окружающую среду при соответствующей изоляции и малочисленность обслуживающего персонала. На значение натуральных показателей оказывают влияние многочисленные факторы, между которыми существуют определенные взаимосвязи и взаимозависимости. Так, на объем и дальность перевозок, грузооборот и пассажирооборот по видам транспорта существенное влияние оказывают размеры спроса на транспортные услуги, развитость транспортной инфраструктуры, наличие конкуренции между видами транспорта и степень их взаимодействия, тарифы и качество транспортного обслуживания. Эксплуатационно-технические показатели характеризуют производительную

силу транспорта, его провозные возможности и определяют, т. е. спрос на транспортные услуги определенного вида транспорта или их сочетаний. Натуральные и эксплуатационно-технические показатели транспорта отражают соответственно спрос и предложение на транспортные услуги и характеризуют уровень технического использования транспортных ресурсов. Однако решающими показателями при оценке и выборе видов транспорта являются экономические, определяющие различными факторами, которые можно разделить на общие для всех видов транспорта и частные, или специфические, отражающие особенности каждого из них. Экономические показатели включают в себя тарифы и цены на перевозки и другие транспортные услуги, себестоимость перевозок, прибыль, рентабельность, стоимость грузовой массы, находящейся в процессе транспортировки и другие. Определение состава показателей на транспорте должно исходить из специфики продукции транспорта и ее необходимости для решения проблем экономики страны. Эта продукция особого рода, потребление которой осуществляется одновременно с производством. Она может быть выражена с помощью различных показателей, включая грузооборот, поскольку процесс перевозки, невозможно выразить в материально-вещественной форме. Недостатком грузооборота является то, что он определяется расчетным путем, а учет ведется в разрезе перевезенных тонн и выполненного пробега. Грузооборот на транспорте является универсальным показателем, поскольку отражает перемещение груза на определенное расстояние. Его применение на практике позволяет сопоставить транспортные расходы всех видов транспорта и определить предприятиям-потребителям оптимальные транспортные издержки. Он характеризует объем транспортной продукции и наиболее эффективно используется в системе стратегического управления транспортом. В зависимости от этого показателя определяется возможность строительства транспортных магистралей: прокладка железнодорожного пути, постройка шоссейных дорог, освоение водных путей. Таким образом, на уровне экономики в целом показатель грузооборота является необходимым. Значение показателя объема перевезенных грузов остается важнейшим. Во-первых, создаваемый национальный продукт имеет как натуральную, так и стоимостную оценку. В качестве натурального показателя используют тонны. Во-вторых, тарифы установлены из расчета на 1 т. В-третьих, в практике последних лет этот показатель является объектом управления на предприятиях транспорта, хотя на различных видах транспорта проявляется по-разному. Например, автотранспорт заинтересован в большем объеме отправленных тонн на наибольшие расстояния, что

соответствует договору с клиентом, где четко формулируется объем перевозимых грузов в тоннах. При этом валовой доход будет выше, чем при перевозках на короткие расстояния. Поэтому для автотранспорта показатель отправленных тонн груза будет наиболее приемлемым. В то же время для воздушного транспорта он не обладает такой привлекательностью и целесообразностью. Для космического транспорта, как и воздушного особое значение будут иметь временные показатели, от которых зависит техническое состояние аппаратов и период эксплуатации, приносящий, с одной стороны, доход, а, с другой, влияющий на расходы. Нерешенной проблемой транспорта является организация учета земельных территорий, без которых его функционирование невозможно. На железнодорожном транспорте помимо транспортной магистрали имеются территории отчуждения, которые с экологической точки зрения использовать опасно. На воздушном транспорте, как и автомобильном проблемы те же. Трубопроводы в зависимости от природно-климатических условий региона укладываются непосредственно на землю, на специальные эстакады или закладываются в землю. В данной ситуации проблемы учета земельных территорий остаются нерешенными, а рациональность их использования не рассматривается. На водном транспорте причалы, складское хозяйство, вокзалы занимают значительные территории, которые также требуют построения методологии учета.

**Зылёва Н. В.**

*Тюменский государственный университет, Российская Федерация*  
**УЧЕТ ОБЕСЦЕНЕНИЯ И УЦЕНКИ ПОИСКОВЫХ АКТИВОВ**

Концепция развития бухгалтерского учета в Российской Федерации направлена на обеспечение формирования информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям. В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета были приняты Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Однако, на наш взгляд, приближая российское бухгалтерское законодательство к МСФО, законодатели забывают о национальных особенностях ведения учета.

Один из последних утвержденных в России ПБУ «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011) [1] во многом аналогично МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых» [2], и при этом, некоторые его положения не совсем корректны в вопросах ведения учета российскими

компаниями. Так, п. 20 ПБУ 24/2011, обязывает геологоразведочные компании проверять поисковые активы (внеоборотные активы, дающие права и необходимые для проведения разведки) на обесценение и учитывать данное изменение стоимости. В экономических словарях понятие «обесценение» трактуется как «снижение стоимости чего-либо, вызванное износом, старением или изменением рыночных цен». В российском бухгалтерском законодательстве в настоящее время обесценение применимо к стоимости материальных ценностей и финансовых вложений. Учет изменения стоимости данных активов вследствие обесценения ведется на счете учета соответствующего резерва: счет 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» (п. 25 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов») и счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений» (п. 38 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»). Было бы логичнее в ПБУ 24/11, как и в прочих российских стандартах, указать, как учитывать изменение стоимости вследствие обесценения – с помощью резерва под обесценивание поисковых активов. В этом случае, необходимо внести изменения также в План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкцию по его применению (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н) по дополнению его счетом для учета соответствующего резерва.

Однако, в действующем стандарте нет указания на это, но есть указание на то, что учитывать изменение стоимости поисковых активов вследствие обесценения необходимо в порядке, определенном МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» [3]. Данный международный стандарт подробно описывает различные способы оценки реальной стоимости актива, сроки проверок на обесценения и учет результатов. Но, необходимо отметить, что МСФО (IAS) 36 не применяется для учета обесценения таких активов как запасы (т. е. материальные ценности) (ст. 2а) и финансовые активы (финансовые вложения) (ст. 2е). Таким образом, российское обесценение и обесценение по МСФО это не одно и то же, а данное противоречие лишь запутывает пользователя.

То обесценение, которое подразумевается в МСФО, есть не что иное, как российская уценка внеоборотных активов. Понятие «уценка» почти повторяет понятие «обесценение», так в толковом словаре Д. Н. Ушакова «уценка – разница между прежней и сниженной ценой на что-нибудь». В российских бухгалтерских нормативных документах понятие уценки встречается наряду с дооценкой в статьях, касающихся процесса и учета переоценки основных средств (п. 15 ПБУ 6/01 «Учет основных средств») и нематериальных активов (п. 21 ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов») в разделе «Последующая оценка ...».

Про переоценку поисковых активов в ПБУ 24/11 (п. 23б) сказано только то, что ее необходимо учитывать при переводе поисковых активов в состав основных средств, нематериальных или иных активов. Из данной формулировки невозможно сделать вывод о том, как необходимо проводить переоценку поисковых активов: применительно к правилам переоценки основных средств и нематериальных активов в РФ (как это указано про начисление амортизации – п. 16 ПБУ 24/11) или в соответствии с МСФО, как и обесценение (п. 20 ПБУ 24/11). Анализируя вышесказанное, на наш взгляд, необходимо прописать в нормативном документе информацию, касающуюся переоценки поисковых активов, более подробно. Данная необходимость объясняется тем, что переоценка по МСФО предполагает лишь увеличение стоимости активов (дооценка), а переоценка по российским стандартам – и увеличение и снижение стоимости. Указания в российском стандарте на то, что необходимо одновременно проводить и обесценение (п. 20 ПБУ 24/11) и переоценку (п. 23б ПБУ 24/11), которая включает в себя и уценку, поисковых активов, на наш взгляд не логично. Кроме того, данное несоответствие может быть выгодно пользователю, так как если учитывать снижение стоимости поисковых активов как уценку, то ее сумму можно относить в уменьшение добавочного капитала организации, образованного за счет сумм дооценки этого объекта, проведенной в предыдущие отчетные периоды; если снижение стоимости поисковых активов трактовать как обесценение, то резерв под обесценение нужно формировать за счет финансовых результатов организации (в составе прочих расходов организации) и, следовательно, уменьшать налогооблагаемую прибыль.

#### **Список использованных источников:**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011) Приказ Министерства финансов РФ № 125н от 06.10.2011 г. [Электронный ресурс] // Нормативно-справочная база «Консультант плюс». – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
2. МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых» Приложении № 35 к Приказу Минфина РФ № 160н от 25.11.2011 г. «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории российской федерации» [Электронный ресурс] // Нормативно-справочная база «Консультант плюс». – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
3. МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» Приложении № 24 к Приказу Минфина РФ № 160н от 25.11.2011 г. «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории российской федерации» [Электронный ресурс] // Нормативно-справочная база «Консультант плюс». – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

**К. э. н. Калинина Г. В.**

*Рязанский государственный агротехнологический университет  
имени П. А. Костычева, Российская Федерация*

**ТРУДНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ  
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМ  
В ЖИВОТНОВОДСТВЕ**

Конец XX века является периодом становления концепции процессного подхода в менеджменте, идеи которого начали формироваться еще в 1960-х гг., когда М. Хаммер и Дж. Чампи развили идею IDEF технологий для нужд бизнеса. Совершенствование и развитие технологий производства определяет необходимость поиска новых подходов к управлению затратами, что приводит к возникновению процессного подхода в управлении предприятием, ориентированного не на организационную структуру предприятия, а на бизнес-процессы, конечными целями которых является создание продуктов или услуг.

Современный этап развития рыночной экономики выдвигает на первый план совершенствование системы управления предприятием и построения управленческого учета по бизнес-процессам, реализация которого происходит с помощью информационных технологий поддерживающих IDEF-стандарты. Однако внедрение и использование данного подхода в управлении в рамках сельскохозяйственного предприятия требует дополнительной проработки, учитывающей отраслевые особенности, влияющие на протекание бизнес-процессов.

Успешное внедрение процессного подхода в сельскохозяйственном предприятии возможно только путем формирования комплексного подхода, базирующегося на системе сбора, обобщения, обработки и анализа информации в разрезе бизнес-процессов в рамках ее учетно-аналитической системы, учитывающей особенности сельскохозяйственного производства.

При организации управленческого учета по бизнес-процессам в животноводстве необходимо начать с выделения бизнес-процессов в животноводстве в качестве объектов учета затрат и калькулирования.

Объект калькулирования – это вид продукции, полуфабрикатов, частичных продуктов разной степени готовности, работ и услуг определенной потребительской стоимости. Традиционно в животноводстве в качестве объектов калькулирования выступают 1 ц молока и 1 голова приплода. Но это выделение объектов калькулирования не дает возможности более точно рассчитывать себестоимость выпускаемой продукции и затрудняет процесс управления затратами для целей управленческого учета.

Процессный метод заключается в отражении всех видов прямых и косвенных затрат, связанных с выпуском и реализацией продукции, в разрезе отдельных процессов. В процессе производства продукции животноводства можно выделить следующие процессы: кормление скота; ветеринарное обслуживание скота; доение коров; содержание скота.

Каждый из выделенных процессов можно идентифицировать по существенности и набору выполняемых операций. Группировка и накопление затрат по выделенным процессам должно осуществляться в разрезе перечня статей затрат, который необходимо вести по двум группам животных: «Основное стадо» и «Молодняк КРС». Для группировки и накопления затрат, а также дальнейшего расчета себестоимости процессов рекомендуется использовать документ «Расчет себестоимости процессов в животноводстве» (табл. 1).

**Таблица 1. Расчет себестоимости процессов в животноводстве**

Статья затрат	Основное стадо				Молодняк КРС		
	Кормление	Ветеринарное обслуживание	Доение	Содержание	Кормление	Ветеринарное обслуживание	Содержание
Заработная плата	+	+	+	+	+	+	+
Отчисления на социальные нужды	+	+	+	+	+	+	+
Корма	+				+		
Электроэнергия			+	+			+
МТП	+			+	+		+
Водоснабжение	+			+	+		+
Амортизация				+			+
Текущий ремонт			+	+			+
Материалы			+	+			+
Прочие				+			+
Медикаменты		+				+	
Семя				+			
Себестоимость процесса:							
- сумма	+	+	+	+	+	+	+
- на 1 гол.	+	+	+	+	+	+	+

*Примечание:* «+» – отмечены заполняемые позиции расчета.

Согласно приказу Минфина РФ «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» формирование информации о расходах по обычным видам деятельности ведется либо на счетах 20–29, либо на счетах 20–39.

При организации учета по бизнес-процессам целесообразно открыть дополнительные счета в 3 разделе Плана счетов бухгалтерского учета:



Счет 30 Кормление скота: 30.1 Основное стадо, 30.2 Молодняк КРС;

Счет 31 Ветеринарное обслуживание скота: 31.1 Основное стадо, субсчет 31.2 Молодняк КРС;

Счет 32 Доеение КРС;

Счет 33 Содержание скота: 33.1 Основное стадо, 33.2 Молодняк КРС;

Счет 37 Отражение общих затрат: 37.1 Основное стадо, 37.2 Молодняк КРС.

По дебету счетов 30 «Кормление скота», 31 «Ветеринарное обслуживание скота», 32 «Доеение КРС», 33 «Содержание скота» будет отражаться накопление затрат по соответствующим субсчетам и аналитическим счетам в корреспонденции со счетами 10 «Материалы», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 23 «Вспомогательные производства», 02 «Амортизация основных средств».

Ежемесячно счета по учету затрат по бизнес-процессам закрывают в дебет отражающего счета 37 «Отражение общих затрат» записью:

Д-т сч. 37 «Отражение общих затрат» К-т сч. 30 «Кормление скота», 31 «Ветеринарное обслуживание скота», 32 «Доеение КРС», 33 «Содержание скота».

Собранные на счете 37 суммы распределяют между калькуляционными счетами и записывают в дебет счетов 20 «Основное производство».

Для документального отражения операция по предложенным счетам рекомендуется разработать и использовать сводный регистр бухгалтерского учета «Сводная ведомость затрат по процессам в животноводстве», который заполняется по основному стаду и по молодняку КРС.

При использовании в качестве объектов калькулирования продукции животноводства процессов производства, необходимо рассчитывать себестоимость каждого процесса в расчете на голову скота. Для расчета себестоимости процессов рекомендуется к использованию документ «Расчет себестоимости по процессам в животноводстве», который позволяет обобщить информацию о затратах в разрезе процессов по выделенным статьям затрат и рассчитать их себестоимость в целом и на 1 голову животного.

При использовании попроцессного метода затраты на 1 голову животного основного стада будут формироваться по формуле:

$$\begin{aligned} \text{Себестоимость} = & \frac{\text{Затраты процесса "Кормление"}}{\text{Среднегодовое поголовье животных}} + \\ & + \frac{\text{Затраты процесса "Ветеринарное обслуживание"}}{\text{Среднегодовое поголовье животных}} + \\ & + \frac{\text{Затраты процесса "Доеение КРС"}}{\text{Среднегодовое поголовье животных}} + \\ & + \frac{\text{Затраты процесса "Содержание скота"}}{\text{Среднегодовое поголовье животных}} \end{aligned} \quad (1)$$

При определении совокупных затрат в разрезе процессов по молодняку КРС формула имеет идентичный вид, за исключением затрат процесса доения, то есть третьего слагаемого в формуле.

Использование данной формулы расчета позволяет ее интерпретировать как аддитивную модель себестоимости, использование которой позволяет оценивать затраты каждого процесса в расчете на 1 голову основного стада и молодняка КРС, а также контролировать их уровень и определять направления снижения. При этом затраты процессов с учетом вышеизложенных рекомендаций по организации учета, будут накоплены на соответствующих счетах 30–33, что не потребует дополнительных затрат по их сбору и группировке.

Общая сумма накопленных затрат будет формироваться на счете 37. Ее дальнейшее отражение на счете 20 позволит производить традиционное исчисление себестоимости произведенной продукции в соответствии с методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях.

Таким образом, расчет себестоимости по каждому процессу позволит улучшить процесс управления затратами на производство продукции животноводства, а, следовательно, повысить качество информации необходимой для принятия управленческих решений. Анализ полученной себестоимости позволит оценить эффективность использования всех ресурсов предприятия, выявить резервы снижения затрат на производство, собрать информацию для планирования и принятия рациональных решений.

**К. э. н. Папаскуа И. Д., к. э. н. Старчак Ю. Н.**

*Академия маркетинга и социально-информационных технологий (ИМСИТ),*

*г. Краснодар, Российская Федерация*

## **ПРОБЛЕМЫ АУДИТА В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

В современных российских условиях аудитом считается систематический процесс объективного сбора, анализа и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях аудируемых контрагентов с целью определения степени соответствия этих утверждений установленным критериям и представления результатов проверки заинтересованным внутренним и внешним пользователям [2].

В настоящее время проводится серьезная работа по совершенствованию отечественного аудита, однако потенциал аудиторской деятельности в нашей

стране не полностью реализован в региональном контексте, в связи с нерешенностью оптимального соотношения основных концепций регулирования [3].

В контексте проблем формирования стратегии функционирования российского бизнеса вопросы качества аудита приобретают особую значимость.

В этих условиях становится актуальным не только формальное исследование бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и комплексная оценка эффективности ведения и управления бизнесом.

Предоставление таких комплексных современных услуг в инновационном аспекте требуют серьезного реформирования, уделяя особое внимание вопросам качества аудиторских проверок, а также профессиональной квалификации аудиторов, путем усиления научного направления в аудите и решения разнообразных методологических проблем, которые порою носят противоречивый характер, вызывая многочисленные споры между субъектами хозяйственной деятельности и представительными органами исполнительной власти.

Однако по нашему мнению, необходимо учитывать мнения аудиторов, которые считают, что отдельные положения Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и Приказа Министерства финансов РФ от 27.05.2010 №51н «Об утверждении порядка создания Единой аттестационной комиссии» существенно ущемляют права и обнажают возникающие в связи с этим проблемы, а именно:

1. Введение дополнительных правил и экзаменов для квалификационной аттестации однажды уже аттестованных аудиторов нарушает права, гарантированные Конституцией Российской Федерации. В частности, для уже аттестованных на момент вступления в силу Закона аудиторов вводится необходимость в период с 01.01.2011 до 01.01.2013 досдать экзамен в упрощенном порядке по отдельным областям знаний. При этом уже с 01.01.2012 действующие аудиторы теряют право осуществлять аудиторскую деятельность в части обязательного аудита «бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг, иных кредитных и страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов, организаций, в уставных (складочных) капиталах которых доля государственной собственности составляет не менее 25 процентов, государственных корпораций, государственных компаний, а также консолидированной отчетности». Данное право аудиторы могут вернуть себе, только сдав дополнительный квалификационный экзамен по упрощенной процедуре до 01.01.2013 или заново сдав все экзамены на аттестат аудитора по новым правилам [3].

2. Отсутствуют утверждённые единые программы обучения по подготовке к сдаче квалификационного экзамена в упрощённом порядке. Видимо, это связано с тем, что в случае разработки такой программы станет ясно: уровень знаний, которыми согласно новым правилам должен обладать аудитор, соответствует уровню как минимум четырех высших образований, поскольку специалисты в области бухгалтерского учёта и налогообложения страховых, банковских, инвестиционных и прочих организаций обучаются на разных факультетах экономических вузов нашей страны.

3. Аудиторы лишены возможности знать формулировки вопросов, вынесенных на экзамен, поскольку пункт 8 Положения «Об упрощённом порядке сдачи квалификационного экзамена на получение квалификационного аттестата аудитора» (далее по тексту – Положение) возлагает на ЕАК обязанность осуществления «необходимых организационных и технических мер для защиты перечня вопросов, предлагаемых претендентам на упрощенном экзамене, от неправомерного или случайного доступа к нему, уничтожения, изменения, блокирования, копирования, распространения вопросов, а также от иных неправомерных действий». Вместе с тем само количество вопросов, к которым должен быть готов аудитор (согласно пункту 6 Положения), уже является гарантом того, что аудитор является специалистом в этой области.

4. Аудиторы отмечают низкое качество программного обеспечения, используемого при их тестировании. В ходе тестирования нередко технические сбои. При прохождении тестирования возможно движение по списку вопросов только вперёд, без возможности пролистать вопрос, не ответив на него, чтобы вернуться к нему позже. Невозможно проверить свои ответы и скорректировать их до сдачи теста, поскольку движение по списку вопросов в тесте возможно только вперёд.

Таким образом, мы считаем что, неурегулированность и сложность данной ситуации требует от Министерства финансов РФ конструктивных решений по вопросам законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность в России, способствующих совершенствованию российского аудита, повышению престижа профессии аудитора и консолидации аудиторского сообщества.

#### **Список использованных источников:**

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (действующая редакция).
2. Шеремет А. Д. Аудит: учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – 4-е изд., перераб. и доп. – 2006.
3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>

**К. е. н. Погорєлова О. В., Баланенко О. Г.**

*Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова,  
м. Миколаїв, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК**

В системі економічних наук бухгалтерський облік і економічний аналіз міцно пов'язані, зумовлюють і взаємодоповнюють один одного. Облік забезпечує інформаційну базу аналізу, аналіз є логічним завершенням облікового процесу, виражає його цілі. Саме на етапі аналізу систематизована, згрупована і узагальнена в обліку інформація отримує економічну інтерпретацію, стає значущою і корисною для користувачів.

Питання деталізації та об'єднання обліково-аналітичних дисциплін дало можливість відомому російському вченому А. Д. Шеремету погодитись з висловом, що «бухгалтерський облік – це перш за все аналіз» і процитувати П. Х. Худякова, який вважав, що «аналіз – це вищий етап обліку, це філософія обрахунку». Ця взаємозумовленість обліково-аналітичних дисциплін призвела до того, що по мірі деталізації обліку і виділення його фінансової та управлінської складової, аналіз також стали ділити на фінансовий і управлінський. Під час цього виникають неточності в класифікації окремих видів аналітичних робіт, що, на нашу думку, є наслідком відсутності єдиного категоріального апарату в даній галузі економічної науки.

У широкому сенсі, фінансовий аналіз – це аналіз, об'єктом якого є фінансова система організації, а предметом – обіг фінансових ресурсів. При такому підході, для реалізації завдань аналізу, необхідна повна інформаційна база, що ґрунтується на системних даних про всі процеси господарської діяльності, в обслуговуванні яких і здійснюється безперервний обіг грошових ресурсів, який створює фінансовий цикл кожної конкретної організації. Така інформаційна база може бути сформована за допомогою інтеграції даних всієї системи бухгалтерського обліку. Тим часом на практиці фінансовий аналіз, як правило, проводиться тільки на підставі показників бухгалтерської звітності.

Управлінський аналіз, проведений в організації, дозволяє оцінити всі процеси господарської діяльності: фінансування, постачання, виробництво, реалізацію і розподіл фінансових результатів. Фінансовий аналіз, який здійснюється зовнішніми користувачами на підставі даних звітності, дає можливість отримати фрагментарну оцінку стану господарюючого суб'єкта та ефективність функціонування інвестованого капіталу.

Як вже зазначалося, одним з основних недоліків сучасного аналізу господарської діяльності є його фрагментарність і відсутність методик, що дозволяють оцінювати не стільки фактичний стан і результативність господарської діяльності, скільки безперервний процес руху обслуговуючих цю діяльність засобів. На наш погляд, особливість бухгалтерського аналізу як наукового напряму полягає в тому, що його предметом є обіг коштів господарського суб'єкта в розрізі основних бізнес-процесів: інвестування, постачання, виробництво, реалізація, розподіл прибутку.

Традиційно, розглядаючи інформаційну базу економічного аналізу, виділяють дані бухгалтерського обліку, статистичну, бухгалтерську звітність, а у відношенні виробничого управлінського аналізу ще й виробничо-технічну, технологічну, планову та іншу інформацію. Однак на практиці, основним джерелом аналізу як зовнішнього, так і внутрішнього, залишається звітність. Саме в системі бухгалтерського обліку відбувається накопичення, групування, узагальнення і систематизація інформації, яка по суті є засобом комунікативного відтворення реальних господарських процесів і явищ, які фактично складають господарську діяльність. Так, російські вчені Я. В. Соколов і С. М. Бичкова визначили бухгалтерський облік як «концептуальну реконструкцію господарських процесів», а М. Ю. Медведєв зазначає, що «облік являє собою господарське життя через створення її моделі».

На жаль, комплексно-інформаційний масив бухгалтерського обліку, що реконструює і відтворює в числовому вираженні господарську діяльність, на теперішній час в традиційному аналізі не використовується. Що стосується такого напрямку аналізу, як бухгалтерський аналіз, його інформаційна база представлена безпосередньо даними бухгалтерського обліку. Аналізуються не кінцеві результативні показники, визначивши які традиційний аналіз створює картину господарського життя в рамках звичної термінології: «ліквідність», «продуктивність», «рентабельність» і т. д., а аналізуються обороти по рахунках, що відображають безперервний рух інвестованих в підприємство засобів.

На наш погляд, предмет бухгалтерського аналізу можна визначити як сукупність причинно-наслідкових зв'язків, що відображають закономірності обігу коштів підприємства в розрізі основних бізнес-процесів і господарських операцій, що їх складають, а це відображається в системі бухгалтерського обліку.

У даному визначенні підкреслюється, що інформаційною базою бухгалтерського аналізу є саме дані всієї системи бухгалтерського обліку, а не тільки підсумкової звітності. Дійсно, якщо в якості предмета розглядається обіг, то об'єктивні знання про нього можна отримати лише аналізуючи обороти по рахунках,

а не їх залишки, на чому переважно будується традиційний аналіз. У цьому зв'язку цікаво відзначити, що відомий російський вчений Н. Р. Вейцман ще в середині минулого століття в одному зі своїх визначень запропонував розглядати предмет аналізу «як процес розширеного відтворення в тому вигляді, як він здійснюється в межах підприємства і відбитий в цифрах обліку». Саме це підкреслює предметну відособленість бухгалтерського аналізу.

Визначивши бухгалтерський аналіз як новий перспективний напрямок розвитку економічної науки, відзначимо його деякі характерні риси.

1. При проведенні бухгалтерського аналізу оцінка діяльності підприємства має здійснюватися не просто на основі відомих вертикально-інтегрованих факторних моделей окремих економічних показників, а перш за все з точки зору економічних інтересів певних груп юридичних і фізичних осіб.

2. На відміну від традиційних підходів, реалізованих в рамках класичного аналізу господарської діяльності, бухгалтерський аналіз більшою мірою орієнтований на дослідження «горизонтальних» залежностей економічних показників одного рівня і рівнозначних між собою. Наприклад, важливе не лише дослідження і кількісний вимір прибутку, а й аналіз його фактичного забезпечення грошовими коштами, дебіторською заборгованістю, іншими активами. Чітка фіксація такого підходу дозволяє однозначно трактувати весь спектр найважливіших економічних показників підприємства, таких як доходи, витрати, зобов'язання, капітал і його найважливішу складову, якою є прибуток власника.

3. Використання планових даних під час проведення бухгалтерського аналізу досить обмежене через те, що частіше неможливо порівняти облікові й планові показники. В силу того, що нерідко між рівнозначними економічними показниками можуть бути відсутні детерміновані залежності, то і традиційні прийоми аналізу господарської діяльності, засновані на методах елімінування, використовуються відносно рідко.

4. При проведенні бухгалтерського аналізу переважає порівняння фактичних значень економічних показників між собою та з минулими показниками за відповідні відрізки часу, а не з планами і прогнозами. Це актуально тому, що в бухгалтерському аналізі ставиться мета якісної оцінки внутрішніх фінансових пропорцій (між поточними витратами та інвестиціями, рівнем оплати праці та дивідендами, рентабельністю та фінансовими зобов'язаннями та ін.), які фактично складаються на підприємстві.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку економічної науки комплексний економічний аналіз дозволяє охопити всі процеси господарської діяльності.

Однак, він зберігає фрагментарний, дискретний характер, не охоплює безперервний перманентний рух коштів. Розв'язати дане протиріччя можливо в рамках такого перспективного напрямку економічного аналізу як бухгалтерський аналіз.

**К. э. н. Тумашик Н. В.**

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Российская Федерация*

## **ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

Бухгалтерский учет динамически развивается, находясь под влиянием происходящих социальных, экономических, технических и информационных процессов. В связи с этим требуют уточнения или иного подхода к интерпретации объекты бухгалтерского учета для целей управления экономикой страны и отдельного хозяйствующего субъекта.

Осуществив рыночные преобразования и войдя в мировое сообщество, Россия одновременно столкнулась с теми проблемами, которые в нем существуют. В первую очередь, это связано с противоречивым и сложным процессом глобализации, имеющим положительные и отрицательные стороны. Анализ зарубежных и отечественных источников литературы показал, что в качестве позитивных сторон глобализационных процессов в экономике отмечаются: переход к использованию новых видов технологий; улучшение качества продукции на мировом рынке; рост производительности труда и эффективности производства; сокращение издержек производства; снижение таможенных барьеров; привлечение капиталов транснациональных компаний к решению проблем модернизации экономики отдельных стран и т. д.

Процесс глобализации характеризуется внедрением новых технологий, что является одним из ключевых факторов рыночной конкуренции, способствующих повышению эффективности производства и улучшению качества процессов производства продукции. Конкурентоспособность является характеристикой продукции, которая обуславливает возможность ее сбыта. На конкурентоспособность продукции оказывают влияние различные факторы, и их приоритетность зависит от уровня социально-экономического развития общества, характеристик рынков сбыта и конкретных потребителей. Результаты исследований международных экономических институтов, опубликованные в литературе,



показали, что для глобального рынка, интеграция в который является одной из главных задач развития отечественной экономики, в XXI веке приоритетным фактором в конкурентоспособности продукции будет оставаться качество, которое может достигаться с применением современных технологий. Поэтому вопросы внедрения новых технологий необходимо рассматривать в различных аспектах, в том числе на макро и микро уровнях.

Процесс глобализации наряду с позитивными, также имеет и негативные результаты, к которым относятся: увеличение неравномерности социально-экономического развития разных стран и роста материального благосостояния разных социальных слоев; резкое обострение конкурентной борьбы в мире за рынки сбыта, источники сырья и высококвалифицированную рабочую силу; размывание национального суверенитета; неустойчивость глобальных финансовых рынков; загрязнение окружающей среды и истощение природных ресурсов. Одновременно с развитием науки и техники, следствием которого является глобализация, обостряются экологические проблемы и проблемы ресурсосбережения. Концепция устойчивого развития является одной из попыток найти научно-обоснованное решение этих проблем и имеет общемировое значение. Данная концепция рассматривает модель социально-экономической жизни общества, в рамках которой удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей достигается при сохранении таких же возможностей для будущих поколений.

Концепция устойчивого развития объединяет три основных аспекта: экономический, социальный и экологический. Она охватывает следующие направления: исключение или минимизация загрязнений окружающей среды; снижение потребления энергии и использование альтернативных источников ее производства; минимизация потребления первичных ресурсов и производства отходов; рециклинг и повторное использование отходов; изменение ценностей и потребительских предпочтений в пользу образования, информационных услуг, качественных промышленных товаров и продуктов питания и другие.

Современные условия хозяйствования и сложившиеся приоритеты определяют требования к деятельности предприятий. Ускорение темпов научно-технического прогресса, обострение конкуренции между организациями, экологические проблемы окружающей среды делают актуальной проблему устойчивого развития отечественных предприятий. Под устойчивым развитием организации понимается такое состояние ее экономики, которое позволяет с учетом внешних и внутренних факторов, обеспечить: рост объемов производства продукции при увеличении спроса на нее; расширение ассортимента продукции и улучшение ее качества; рациональное использование производственных ресур-

сов и решение проблем экологии; улучшение условий труда работников и т. д. В современных условиях такой фактор производства, как развитие техники и технологии, является важнейшим фактором, влияющим на производственные, экономические, организационные и другие процессы предприятия. Одним из приоритетных стратегических направлений деятельности предприятия является рациональное природопользование при условии выпуска качественной продукции. Адаптированность и прогрессивность технологии позволяют решать проблемы ресурсосбережения наряду с проблемами выпуска качественной продукции. Следовательно, качество лежит в основе устойчивого развития предприятия. Это комплексное понятие, содержащее систему характеристик, и его необходимо рассматривать по отношению к разным объектам, включая не только продукцию, но и процессы. Таким образом, высокий уровень качества продукции и процессов для государства – это ускорение научно-технического прогресса, обеспечение экологической безопасности, увеличение экспорта, создание новых рынков сбыта, следовательно, укрепление позиций страны на международном уровне; для предприятия – формирование конкурентного производства и имиджа, то есть положительного отношения к ней потребителей и других заинтересованных групп, к ее продукции, услугам, атрибутам, фирменному стилю, товарному знаку, рекламе. Следовательно, процессы глобализации и реализацию концепции устойчивого развития необходимо рассматривать как на уровне страны, так и на уровне отдельного хозяйствующего субъекта, тесно связаны с понятием качества, которое в различных его проявлениях характеризует эти процессы.

В современных условиях хозяйствования с целью определения влияния процессов глобализации и результатов реализации концепции устойчивого развития на деятельность предприятий требуется адекватное учетно-информационное обеспечение. Такая информация, содержащаяся в системе учета и отчетности, будет достоверной и непротиворечивой при условии поставленных задач и методов их решения. В связи с изменениями, происходящими в экономической среде, в системе управления появляются новые подходы к таким объектам, как качество продукции и процессов, потери от брака, отходы производства и процесс их утилизации. Следовательно, возникает потребность в получении необходимой информации о них с целью управления, которая должна формироваться в системе учета и отчетности. В этих условиях изменяется методика учета затрат на производство продукции, которая при применении новых технологий должна быть направлена на формирование полной и достоверной информации о затратах, связанных с технологическими процессами, ви-

дами выпускаемой продукции, центрами ответственности, направлениями затрат, включая группы затрат, характеризующие качество выпущенной продукции с учетом возникших использованных ресурсов. Формирование информации необходимо в комплексе, включая решение поставленных задач по различным объектам, а не отдельно взятый подход к организации учета затрат, поскольку конечным результатом процесса производства является продукция, соответствующая качественным характеристикам.

Организация учетно-информационного обеспечения управления данными объектами включает следующие этапы:

- определение стратегических целей и приоритетных направлений;
- разработка системы целевых финансовых и нефинансовых показателей, характеризующих достижение установленных целей;
- определение центров финансовой ответственности, перечня задач, решаемых ими, и контролируемых ими общих и частных целевых показателей;
- построение отчетности по составу, в разрезе пользователей, объектов, форм и содержания;
- разработка классификации и состава синтетических и аналитических счетов; разработка учетных первичных документов и системы кодификации информации в них;
- определение состава учетных регистров и порядка обобщения информации, формируемой в первичных документах;
- разработка учетной политики;
- разработка пакета прикладных программ для решения поставленных задач.

Полагаем, что для учета затрат на производство продукции, включая затраты на качество, должны быть разработаны общие методические подходы, которые могут получать развитие по ряду признаков, включая особенности техники, технологии, организации производства и отраслевую специфику. Учет затрат на производство выпускаемой продукции необходимо изначально рассматривать с двух точек зрения:

- непосредственно технологического процесса производства продукции;
- сопутствующих процессов, связанных с организацией производства и включающих сбор и утилизацию отходов в обеспечении экологичности производства, минимизации отходов и брака в производстве.

При этом во внимание принимаются следующие направления затрат:

- на качество конкретной продукции и его улучшение;
- контроля качества продукции;
- на исправление продукции, которая имеет дефекты;

- потерь от брака;
- на гарантийное обслуживание и ремонт, выпущенной и реализованной потребителям продукции;
- утилизацию возникших отходов и другие.

**Федько Я. В.**

*Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна*

## **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

В умовах інтеграції економіки України у світовий економічний простір, завершення переходу на міжнародну систему обліку та статистики великого значення у реалізації економічної політики держави та проведенні економічних досліджень набуває проблем забезпеченості достовірної інформації щодо діяльності економічних суб'єктів. У науковій літературі проблемам інформаційного забезпечення останнім часом присвячено немало праць вітчизняних вчених. Розглядаються питання інформаційного забезпечення економічних систем різних рівнів складності: починаючи від мікрорівня до економіки галузей, регіону, держави та світу в цілому. Серед них дослідження проблем розвитку регіональної економіки доктора наук з державного управління, професора О. Г. Осауленка, який відзначив, що для сучасних умов державного регулювання економіки, задоволення потреб аналізу, моніторингу і прогнозування економічного розвитку важливу роль відіграє статистика. А для реалізації мети державного управління необхідна «ревізія показників і методів збору статистичної інформації, що є ключовим моментом розвитку статистичної діяльності на найближчу перспективу». На державному рівні необхідно формувати відповідну інформаційну базу для забезпечення виконання заходів щодо реалізації програм та стратегій розвитку. На рівні підприємств розробка та прийняття управлінських рішень також вимагає створення відповідного якісного інформаційного забезпечення. При формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення для економічної системи будь-якого рівня складності, по-перше, необхідно володіти повним і точним описом змісту економічних даних, взаємозв'язку між поняттями та показниками, відносин між поняттями та термінами, які застосовуються для їх позначення. Друга група проблем пов'язана з формуванням програми випуску інформаційної системи, тобто відбору тих показників, які вона має надавати для

забезпечення аналізу. Для вирішення цих проблем необхідно дослідити природу інформації та специфіки інформаційних процесів, які характеризують діяльність господарюючих суб'єктів на відповідному економічному рівні. Враховуючи те, що підприємство є основною ланкою структури національної економіки, зупинимося на дослідженні інформаційного забезпечення діяльності підприємств. Перш за все визначимо місце підприємства, як об'єкта статистичного дослідження. В умовах адаптації національної статистики до міжнародних стандартів можна відзначити декілька напрямів її реформування. Одним з таких напрямів є перехід до статистики підприємств, яка є всебічним статистичним спостереженням за діяльністю різних типів підприємств на основі інтегрованих уніфікованих форм статистичної звітності. Про це було зазначено у Програмі реформування державної статистики, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України № 971 від 27 червня 1998 р. Також на базі Постанови Ради Європейського парламенту від 15.03.1993 № 696/93 «Про статистичні одиниці спостереження та аналізу виробничої системи Європейської спільноти (ЄС)», Регламенту Європейського парламенту та Ради від 20.02.2008 № 177/2008 стосовно встановлення єдиних рамок для реєстру підприємств для статистичних цілей, було розроблено Положення про Реєстр статистичних одиниць (РСО) та формування основ вибірки сукупностей одиниць статистичних спостережень за діяльністю підприємств в Україні. Це положення ґрунтується на нормах Господарського кодексу України, законів України «Про інформацію», «Про державну статистику» та інших нормативних та законодавчих актах. Відповідно до вимог Регламенту Європейського парламенту та цього положення реєстри підприємств для статистичних цілей повинні містити інформацію щодо підприємств і юридичних осіб, які за них відповідають, місцевих одиниць та груп підприємств. Відомості щодо інших типів статистичних одиниць формуються, виходячи з цієї інформації. Для визначення якості даних РСО застосовуються такі ж критерії, що й до якості статистичної інформації в цілому, а саме: відповідність, точність, своєчасність і пунктуальність, доступність і зрозумілість інформації, послідовність і зіставність. Пріоритетність цих критеріїв у застосуванні до РСО залежить від його використання різними групами користувачів. Для оцінки якості даних реєстру здійснюється аналіз якості інформації загального списку одиниць статистичних спостережень. Для цього проводиться зіставлення показників активності, основного виду економічної діяльності, місцезнаходження, розміру підприємства із загального списку одиниць статистичних спостережень, сформованого в минулому році, з такими ж показниками, отриманими на підставі даних структурного обстеження підприємств і фінансової

звітності у звітному році. Основними засобами підвищення якості даних РСО є їх порівняння й узгодження з даними реєстрів інших органів державної влади, а також проведення спеціальних обстежень РСО щодо визначення стану економічної активності новостворених підприємств, повноти обліку місцевих одиниць, уточнення ідентифікаційних та стратифікаційних показників тощо.

Ці зміни важливо враховувати при дослідженні природи та специфіки інформаційного забезпечення аналізу діяльності підприємств. А також при визначенні джерел інформації, які використовують під час проведення економічного аналізу (рис. 1).



**Рис. 1. Основні джерела інформації для економічного аналізу**

Основною інформаційною базою при формуванні аналітичного забезпечення діяльності підприємств була і залишається статистична звітність підприємств. Звітність підприємств використовується для комплексного аналізу господарської діяльності підприємства, коли первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку недостатньо.

Розкриття сутності і ролі статистичної звітності в економічному аналізі потребує послідовного розгляду таких основних питань:

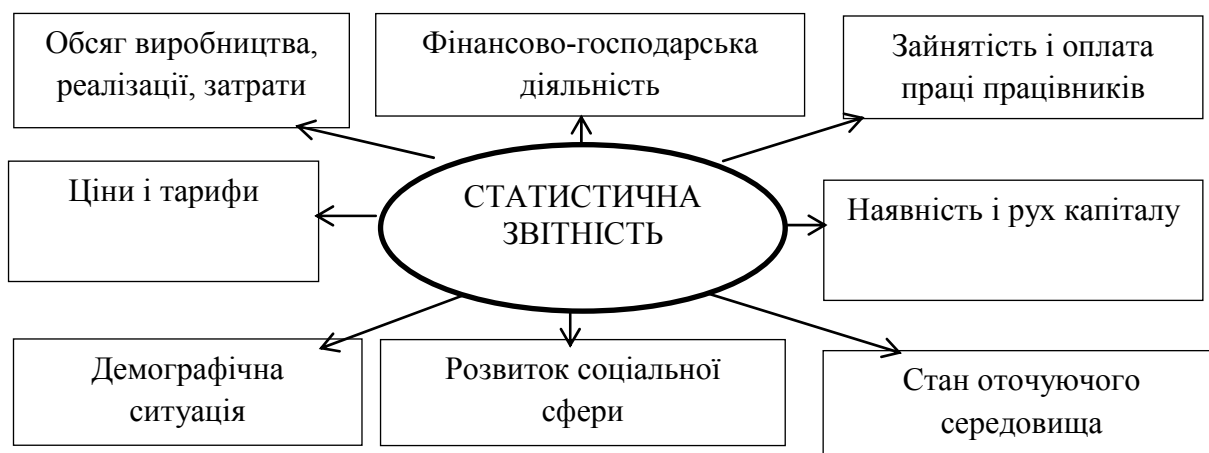
– визначення згідно з чинним законодавством основних термінів, які найчастіше зустрічаються на практиці при складанні статистичної звітності (звітність, статистична звітність, статистична інформація, статистичне спостереження, респондент);

– розгляд діючих форм статистичного спостереження підприємства;

– основні права та обов'язки підприємств щодо складання і подання форм статистичного спостереження підприємства;

– відповідальність підприємств за порушення порядку складання і подання статистичних даних.

За допомогою статистичної звітності отримують соціально-економічні дані для проведення статистичного аналізу (рис. 2).



**Рис. 2. Блок-схема статистичної звітності**

Повний перелік усіх форм статистичної звітності в Україні щорічно переглядається (втрачають чинність одні форми, запроваджуються інші). Протягом останніх років кількість державних статистичних звітів поступово скорочується. Так у 2008 р. обов'язковими були 409 форм звітності, у 2009 р. – 198, у 2010 р. – 185, у 2011 р. – 178. Це пов'язано з адаптацією національної статистики до міжнародних стандартів. Основною формою статистичного спостереження підприємства є форма № 1-підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства». Вона містить найбільш повну та різнобічну інформацію про діяльність суб'єктів господарювання як за масштабами виробництва і реалізації, витратами, так і за іншими аспектами, виступає інформаційною базою за обсягами виробництва, реалізації.

Інформаційною базою для заповнення форм державної статистичної звітності щодо відображення показників фінансово-господарської діяльності підприємства є фінансова звітність, а саме форми: № 1 «Баланс», № 1-м «Баланс»,

№ 2 «Звіт про фінансові результати», № 2-м «Звіт про фінансові результати», № 3 «Звіт про рух грошових коштів», № 4 «Звіт про власний капітал», № 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Необхідну інформацію містять також податкова звітність, зокрема Декларація про податок на прибуток підприємства, а також облікові регістри, дані рахунків бухгалтерського обліку, первинних документів тощо.

Отже, в умовах інтеграції економіки України у світовий економічний простір продовжується адаптація національної статистики до міжнародних стандартів. Це в свою чергу викликає проблеми при формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємств. Вирішення таких проблем пов'язано з сучасним володінням, повним і точним описом змісту економічних даних, відбором показників, які необхідні для забезпечення аналізу. Це в свою чергу вимагає розробку нових методичних підходів до формування інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємств, враховуючи галузеву і регіональну специфіку їх функціонування.

**К. е. н. Ясишена В. В., Джура В. А.**

*Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ**

В даний час жодне підприємство не може ефективно функціонувати, не маючи чіткої системи внутрішнього контролю, яка забезпечує оперативність бухгалтерського обліку, достовірність оформлення первинних документів, правдиве відображення інформації та підвищення рівня організаційно-контрольних заходів. Після світової економічної кризи виникла потреба у створенні та вдосконаленні ефективного внутрішнього контролю на підприємстві, тому питання його організації є досить актуальним.

Питання організації внутрішнього контролю поточних зобов'язань розглядалися в працях вітчизняних і закордонних вчених-економістів, а саме: І. Л. Белобжецького, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, І. К. Дрозда, Л. М. Крамаровського, Б. Ф. Усача, Дж. Фостера, В. О. Шевчука, М. Я. Штейнмана, Ч. Т. Хорнгрена, О. Б. Пишної, А. М. Соніна та інших.

Метою даної роботи є дослідження процесу організації внутрішнього контролю поточних зобов'язань на підприємстві, розгляд основних принципів його



ефективності, визначення об'єктів, мети та завдань внутрішнього контролю поточних зобов'язань.

Необхідно уточнити визначення «внутрішній контроль», адже думки різних вчених щодо сутності поняття внутрішнього контролю є суперечливими.

На думку А. Соніна, «внутрішній контроль – це процес, спрямований на досягнення цілей компанії, і є результатом дій керівництва з планування, організації, моніторингової діяльності підприємства в цілому і її окремих підрозділах».

Пишна О. В. вважає, що «внутрішній контроль – це система заходів, організованих керівництвом підприємства і здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання всіма працівниками своїх обов'язків при здійсненні господарських операцій».

Західні вчені Ч. Т. Хорнгрен та Дж. Фостер вважають, що «внутрішній контроль – це комплекс бухгалтерського та управлінського контролю, який дає змогу забезпечити відповідність рішень, які прийняті на підприємстві, з реалізацією їх на практиці».

На нашу думку, внутрішній контроль – це політика та процедури, прийняті управлінським персоналом з метою забезпечення достовірних даних у процесі обліку, правильності і достовірності господарських операцій, а також повноти та своєчасності їх відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, визначення відхилень від встановлених параметрів для прийняття подальших ефективних управлінських рішень.

При організації процесу внутрішнього контролю слід брати до уваги основні принципи його ефективності, а саме: відповідальності, збалансованості, своєчасності повідомлення про відхилення, відповідності контролюючої і контрольованої систем, комплексності, постійності, розподілу обов'язків, дозволу і схвалення. Дотримання цих принципів покращить функціонування підприємства, дозволить зберігати та ефективно використовувати ресурси, формувати систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління. Удосконалення організації внутрішнього контролю зобов'язань необхідно для своєчасної та повної реєстрації даних обліку в реєстрах, а також у звітності.

Джерелами інформації для внутрішнього контролю операцій із поточними зобов'язаннями на підприємстві є: наказ про облікову політику підприємства; первинні документи з обліку поточних зобов'язань; облікові реєстри; реєстри аналітичного та синтетичного бухгалтерського обліку, оборотні відомості у розрізі груп поточних зобов'язань; Головна книга; фінансова звітність; довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, що узагальнює результати внутрішнього контролю.

Важливим питанням організації внутрішнього контролю операцій з поточними зобов'язаннями на підприємстві є визначення його об'єктів. Під об'єктами внутрішнього контролю поточних зобов'язань на підприємстві варто розглядати елементи облікової політики підприємства (перелік первинних документів з обліку поточних зобов'язань; список осіб, які мають право підпису документів з обліку поточних зобов'язань; порядок ведення податкового обліку), господарські операції бухгалтерського обліку поточних зобов'язань, записи у первинних документах та облікових реєстрах.

Ефективність внутрішнього контролю зростатиме завдяки вмілому поєднанню різних методів, способів і прийомів його здійснення. Методика внутрішнього контролю характеризується використанням загальнонаукових методів (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, моделювання, абстрагування, конкретизація, системний огляд, функціонально-вартісний аналіз) і власних методичних прийомів, а також способів контролю (ревізія, інвентаризація, тематична перевірка, обстеження, економічний аналіз, експертиза, перевірка виконання прийнятих рішень тощо).

Останнім та найважливішим етапом внутрішнього контролю є прийняття відповідних рішень за результатами перевірки та їх виконання. Контроль можна вважати закінченим за умови, коли буде усунено наслідки відхилень та вжито заходів для покращення фінансово-господарської діяльності підприємства у майбутньому.

Для удосконалення організації внутрішнього контролю на підприємстві, необхідно: поліпшити якість законодавчо-нормативного відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації стосовно поточних зобов'язань, що забезпечить правильне ведення обліку; використання сучасних інформаційних систем; підвищення кваліфікації і удосконалення професійних властивостей управлінського та облікового персоналу.

Удосконалення організації процесу внутрішнього контролю поточних зобов'язань на підприємстві сприятиме чіткому документуванню розрахунків, своєчасній та повній реєстрації даних первинного обліку в реєстрах, а також достовірному відображенню інформації щодо зобов'язань у фінансовій звітності.

## ЗМІСТ

### ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

<i>Линкевич Е. Ф., Бразжникова Е. Н.</i> Глобальная валютная конкуренция в условиях современного экономического кризиса .....	3
<i>Петренко В. А.</i> Плюралістичний характер інформаційного забезпечення.....	5
<i>Путилин И. В.</i> Создание единого страхового рынка в рамках «ЕврАзЭС».....	8
<i>Саввина Н. Е.</i> Новые страховые продукты для России и стран СНГ .....	10
<i>Стрецькіс М.І.</i> Оптимізація оподаткування підприємств та її вплив на інвестиційний клімат України .....	12
<i>Хуснутдинова С. Р., Бабанина М. А.</i> Туристская инфраструктура как фактор развития города в условиях глобализации .....	16
<i>Шавкун І. Г., Дибчинська Я. С.</i> Чинники успіху менеджменту командної креативності .....	18
<i>Шпірько-Фандеєва Н. В.</i> Основні підходи до розуміння процесів інтеграції та конвергенції фінансових ринків .....	21

### ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ НОВОЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Афанасьєва М. Г.</i> Моделювання процесів інвестиційно-інноваційного розвитку нової постіндустріальної економіки .....	24
<i>Веселовська О. Є., Капканець В. С.</i> Проблеми розвитку фондового ринку в Україні та шляхи їх подолання .....	26
<i>Завертаный Д. В.</i> Инвестиционная привлекательность Украины .....	29
<i>Лапоногова А. А.</i> Стратегическое управление инвестиционными ресурсами предприятий в условиях модернизации российской экономики .....	34
<i>Погорелова О. В., Тубальцева Н. П.</i> Роль держави в покращенні інвестиційно-інноваційної діяльності .....	37
<i>Рубинштейн Е. Д., Бессонова А. А., Салтыков М. А.</i> Инвестиционная политика в регионе.....	40

## **ФІНАНСОВІ РИЗИКИ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ. ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ**

<i>Азманова Е. Г., Балтаджян Г. А.</i> Альтернативные кредитные услуги для предприятий малого бизнеса.....	44
<i>Андреева Г. И.</i> Кредитні деривативи як інструменти мінімізації кредитних ризиків .....	49
<i>Кравцова Л. А.</i> Удосконалення структури екологічного оподаткування на місцевому рівні.....	52
<i>Куприянова Е. В.</i> Экономическая свобода России: формула процветания .....	56
<i>Лоза Е. Г.</i> Аутсорсинг в фармацевтической отрасли .....	62
<i>Перикова В. С.</i> Легко ли обмануть страховщика и как с этим бороться? .....	65

## **ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА СТАТИСТИЧНОЇ ОБРОБКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

<i>Баянова О. В.</i> Модель взаимосвязи учета и анализа затрат на оплату труда .....	68
<i>Білова О. С., Білова І. С.</i> Питання модернізації обліку в державному секторі України.....	72
<i>Булгаков О. Д.</i> Особливості бухгалтерського обліку консервації основних засобів.....	75
<i>Васьков В. Н.</i> Особливості обліку тимчасових споруд у будівництві .....	77
<i>Гульпенко К. В.</i> Проблемные аспекты учета на транспорте .....	80
<i>Зылёва Н. В.</i> Учет обесценения и уценки поисковых активов .....	84
<i>Калинина Г. В.</i> Трудности и перспективы организации управленческого учета по бизнес-процессам в животноводстве.....	87
<i>Папаскуа И. Д., Старчак Ю. Н.</i> Проблемы аудита в формировании стратегии функционирования российского бизнеса .....	90
<i>Погорелова О. В., Баланенко О. Г.</i> Особливості бухгалтерського обліку в системі економічних наук .....	93
<i>Тумашик Н. В.</i> Влияние глобализации и концепции устойчивого развития на бухгалтерский учет .....	96
<i>Федько Я. В.</i> Сучасні проблеми формування інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємств в Україні.....	100
<i>Ясишена В. В., Джура В. А.</i> Організація внутрішнього контролю поточних зобов'язань.....	104

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ  
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ XXI СТОЛІТТЯ

Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції  
Київ · 21–22 грудня 2012 р.

У трьох томах

Том 1. Теоретичні та практичні аспекти економіки

*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.

Технічний редактор Капуш О.Є.

Оригінал-макет Біла К.О., Єпішко М.Г.

Здано до друку 22.12.12. Підписано до друку 26.12.12.

Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Спосіб друку – різнограф.

Ум. др. арк. 6,15. Тираж 100 пр. Зам. № 1212-02.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.

Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, вул. Березинська, 80, офіс 2

Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

[www.confcontact.com](http://www.confcontact.com)

e-mail: [conf@confcontact.com](mailto:conf@confcontact.com)





