

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

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

Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 20–21 вересня 2012 р.)

Частина 2

Дніпропетровськ
Видавець Біла К.О.
2012

УДК 336
ББК 65.01
Ф 59

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова організаційного комітету:

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

Члени оргкомітету:

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

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

Відповідальний секретар:

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

Ф 59 Фінансовий механізм вирішення глобальних проблем : попередження економічних криз : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., 20–21 верес. 2012 р. – Ч. 2. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012. – 119 с.

ISBN 978-617-645-069-6

У збірнику надруковано матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансовий механізм вирішення глобальних проблем : попередження економічних криз».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Ахметгареева А.А.

Казанский институт (филиала) РГТЭУ, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В настоящее время рынок российской сетевой торговли вышел на этап зрелости, что характеризуется замедлением темпов его роста. Однако российские розничные торговые сети современных форматов, не смотря на некоторое снижение темпов роста, по-прежнему находятся в стадии активного развития. При этом рыночное влияние сетевой торговли неуклонно возрастает при одновременной высокой конкуренции между торговыми сетями. Всё больше сетей выходят в различные регионы страны, осваивая, в том числе, небольшие города. Основными способами экспансии продовольственных сетей в регионы являются покупка готовых, уже выстроенных сетей нужного формата и франчайзинг.

Крупнейшими компаниями на рассматриваемом рынке в настоящее время являются X5 Retail Group, сеть «Магнит» (ЗАО «Тандер»), ООО «Лента», ОАО «Дикси групп», «Торговый Дом «Копейка», ОАО «Седьмой Континент» и ГК «Виктория». Совокупный товарооборот этих сетей в 2009 году составил 693,5 млрд. руб.

В начале 2010 г. перечисленным компаниям принадлежали 4715 торговых предприятий различных форматов с общей торговой площадью 3095 тыс. кв. м., кроме того, значительное количество торговых предприятий работают с данными компаниями на основе франчайзинга.

Кроме этих компаний значительная доля российского рынка продовольственных товаров приходится на зарубежные фирмы, крупнейшими из которых являются Metro AG (Германия) и Groupe Auchan SA (Франция), занимающие в рейтинге 250 ведущих торговых сетей соответственно 3 и 13 места.

Самыми популярными являются два формата: «гипермаркет» и «дискаунтер», их доли рынка 39% и 33% соответственно. Значительно уступают им «супермаркеты», занимая 20% сетевого рынка. Удельный вес остальных форматов в рыночной доле сетевых торговых предприятий составляет около 8%.

По мнению специалистов Министерства промышленности и торговли, если экономика России будет развиваться по инновационному сценарию, то к 2020 г. доля современных форматов розничной торговли, в том числе супермаркетов, дискаунтеров, торговых центров и магазинов шаговой доступности, в стране увеличится с 35 до 70%. Ключевой формат для продвижения сетевой розницы на ближайшие два-три года – гипермаркет, открытие которого не влечет за собой дополнительной логистической нагрузки.

В 2011г в России функционировали 477 гипермаркетов, общая торговая площадь которых достигла 3 млн кв. м. Согласно исследованию агентства INFOline «Рынок гипермаркетов в 24 городах и регионах России», на 2011 г. российские розничные сети запланировали открытие еще более 100 гипермаркетов. Только в торговой сети «Магнит» в 2011г начали работу 55 новых торговых точек данного формата. Масштабные планы по открытию новых магазинов также имеет X5 Retail Group (15–20 гипермаркетов). Вместе с тем работа гипермаркетов отличается высокой эффективностью. В 2010 году лидером по этому показателю в России стала компания «Ашан», у которой выручка с квадратного метра торговой площади составила более 16 700 долл. в год. Но доля современных форматов торговли в общем розничном обороте России составляет, по данным Минпромторга, 35%, тогда как в наиболее развитых странах она превосходит 70%. Так, в продовольственной рознице Великобритании этот показатель равняется 83%, Франции – 78, Нидерландов – 77, Швеции – 74%, непродовольственной рознице Великобритании – 89%, Германии – 85, Венгрии – 82%.

Впрочем, динамика прироста продаж через современные форматы торговли в РФ достаточно высока и составляет 11,9% в год. Стоит отметить, что темпы развития ритейлеров ежегодно ускоряются, борьба среди участников рынка уже сегодня максимально обострилась. В ближайшие два-три года эффективное открытие гипермаркетов еще будет возможно за счет выхода на новые региональные рынки, в города с населением 50 000–100 000 человек. Дальнейший рост будет сопряжен со значительно большими затратами на покупку уже работающих объектов или на жесткую конкурентную борьбу.

В 2012 г. объемы ввода торговых центров скорее всего будут ниже, чем в 2011 г., несмотря на возможность переноса запуска некоторых объектов с IV квартала 2011 г. на 1-е полугодие 2012 г., и составят примерно 1,4–1,6 млн кв. м. Увеличение объемов ввода стоит ожидать не ранее 2013 г., когда в эксплуатацию начнут вводиться объекты, реализация которых началась после кризиса. Так как заявления девелоперов о начале реализации новых проектов на рынке единичны, фактически речь будет идти в основном о завершении строительства замороженных в условиях кризиса в связи с нехваткой средств примерно 100 торговых центров в регионах России, общая площадь которых по состоянию на I квартал 2011 г. оценивается в 5 млн кв. м.

X5 Retail Group, компания ожидает в течение последующих кварталов 2012 г. рост продаж в 15-20% при сохранении уровня рентабельности по EBITDA выше 7%. Количество магазинов увеличилось на 137, включая 126 «мягких» дискаунтеров, семь супермаркетов, 16 магазинов формата «у дома» и закрытие 12 магазинов. «О'КЕЙ» одна из крупнейших розничных сетей в России по торговле продуктами питания. Основным торговым форматом компании является гипермаркет под брендом «О'КЕЙ», соответствующий европейским стандартам. Супермаркеты под брендом «О'КЕЙЭкспресс» дополняют основной формат. Сеть «Метрика» намерена в ближайшие годы увеличить долю товаров под собственной торговой маркой в обороте ритейлера с 10% до 25%, сообщил на форуме «Проблемы и перспективы развития рынка строительно-

отделочных материалов и торговли DIY» в рамках выставки MosBuild Алексей Иовлев, генеральный директор сети «Метрика».

Таблица 1. Параметры стратегии развития розничной торговли на 2011–2015 гг. и период до 2020 г. для инновационного сценария развития экономики в текущих ценах

Параметр	Оборот розничной торговли, трлн руб.	Размер современных продовольственных торговых площадей, млн кв. м	Обеспеченность современными продовольственными торговыми площадями, кв. м на тыс. чел.	Доля современных форматов розничной торговли, %	Доля сетей в розничной торговле, %	Доля малых предприятий от общего количества предприятий торговли, %
2011 г.	20,2	13,5	95	35	31	52
2012 г.	22,7	15,3	107	39	35	48
2013 г.	25,3	17,3	121	44	40	44
2014 г.	28,1	19,9	139	48	45	40
2015 г.	45,7	40,8	281	55	65	35
2020 г.	18,1	12,0	84	70	27	22

Источник: Минпромторг России.

В рейтинге крупнейших сетей оптовой и розничной торговли строительными материалами и товарами для дома «DIY Retailer Russia TOP» за 2011 г., подготовленном агентством INFOLine совместно с организаторами выставки MosBuild, «Метрика» заняла седьмое место с показателем выручки 8,4 млрд руб. В планах одного из крупнейших российских ритейлеров в 1-1,5 года увеличить число магазинов до 99 при сохранении операционной эффективности и перестройке логистических процессов. Основу их бизнеса занимают гипермаркеты, но в последние три года больше развиваются в формате супермаркетов (магазины площадью около 2 000 кв. м и в городах с населением не менее 50 000 жителей). Это объясняется тем, что стратегия лидеров рынка, при которой гипермаркеты открываются в городах-миллионниках, уже начала себя исчерпывать.

Сеть «Метрика» является одной из крупнейших сетей гипермаркетов DIY формата в Северо-Западном федеральном округе. По итогам 2010 г., компания вошла сотню лидеров российского ритейла, заняв 78 строчку рейтинга INFOLine&Retailer Russia TOP-100.

Анализ проблем конкурентоспособности компаний торговой сферы позволил сформировать комплекс типовых характеристик компаний, применимых для SWOT-анализа сильных и слабых сторон, возможностей и угроз для практически всех торговых компаний. На основе указанного комплекса для торговых компаний рекомендуется уточные характеристики реальной компании в конкретных условиях.

Список использованных источников:

1. Сайт Минпромторга России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru>

К.т.н. Іванченко Г.Ф., к.е.н. Іванченко Н.О.

*ДВНЗ “Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана”, Україна;*

Національний авіаційний університет, Україна

ОСНОВНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Мета ефективного функціонування системи управління економічною безпекою підприємства (ЕКБП) в умовах кризи полягає в розробці методів оцінювання поточних станів системи та їх моніторингу, отримання максимально можливого рівня достовірної інформації, формування адекватних управлінських дій.

Для оцінки ЕКБП як економічної системи може бути використаний сучасний математичний апарат складних систем, який дозволить оцінити потенціали економічної безпеки. Очевидно, що для цього необхідна розробка різних моделей, які відповідають різним складовим (потенціалам) ЕКБП. Природно, що такі моделі будуть складніші за вже представлені в літературі моделі оцінки економічних показників різних господарських об'єктів, оскільки в моделях оцінки потенціалів ЕКБП потрібно враховувати велике число зовнішніх і внутрішніх факторів [4].

При оцінюванні ЕКБП системи розглядаються різні напрямки і рівні її діяльності. Можна виокремити основні напрямки дослідження економічної діяльності підприємства з погляду на ЕКБП:

- виробнича сфера, що є основним індикатором функціонування і розвитку підприємства як економічної системи загалом. Це передусім пов'язано з тим, що підприємство, як динамічна система, розвивається і функціонує за рахунок власних вироблених ресурсів. Можливість і здатність економічної системи розвиватися в майбутньому визначається залежно від того, як ця система функціонувала в минулому. Важливе значення має також структура виробництва; матеріальне і нематеріальне виробництво, товари кінцевого споживання тощо;

- соціальна сфера, яку можна розглядати як індикатор ефективності функціонування виробництва;

- інфраструктура – як механізм, який забезпечує обслуговування, взаємодію і зв'язок між усіма елементами системи і з оточуючим середовищем;

- фінансова сфера, розвиток і ефективне функціонування якої в сучасних умовах забезпечує ефективні виробничі відносини;

- інвестиції, за рахунок яких здійснюється розвиток і які можуть також бути індикатором безпеки і перспективного розвитку як окремих внутрішніх елементів системи, так і всієї системи;

- зовнішньоекономічна діяльність, яка відображає характер і структуру взаємодії системи, що розглядається, з її оточенням, а також може бути індикатором безпеки цієї системи.

Другим питанням, що постає при дослідженні потенціалів ЕКБП, є методи дослідження моделей. Слід зазначити, що існує значна кількість ефективних методів аналізу, які можуть бути використані при дослідженні ЕКБП. Їх умовно

можна розділити на наступні групи: 1) методи експертних оцінок; 2) методи статистичного аналізу; 3) теоретико-ігрові методи. 4) методи теорії нечітких систем.

На нашу думку, враховуючи недоліки зазначених моделей для оцінки та подальшого моніторингу стану ЕКБП в умовах кризи доцільним є застосування моделей мета-знань, а саме онтологічних моделей.

Онтологічні моделі передбачається використовувати як концептуальні засоби, що допомагають краще описати базу знань про стан ЕКБП яка надає можливість зрозуміти: надійний семантичний базис у визначенні змісту; загальну логічну теорію, яка складається із словника і набору тверджень на деякій мові логіки; основу для комунікації між людьми і комп'ютерними агентами з метою створення ефективної інформаційної системи управління ЕКБП.

Предметна галузь (ПРГ) онтологічної моделі характеризується вхідними та вихідними параметрами бази знань. Вхідні параметри онтологічної фреймової моделі а також вихідні параметри моделі представлені в описовому словнику [1].

Подання знань про стан ЕКБП на основі онтологічної моделі, особливо ефективно для структурного опису складних понять і вирішення задач, у яких відповідно до ситуації бажано застосовувати різні способи отримання нових знань [3].

Основна ідея онтологічного підходу до подання знань – структурований опис об'єктів і ситуацій проблемного середовища та їх властивостей [2].

У свою чергу, кожному слоту онтологічної моделі відповідає певна структура даних. У слотах описується інформація про фрейм: його властивості, характеристики, факти, що належать до нього, тощо. Крім того, слоти можуть містити посилання на інші фрейми або вказівки на асоційовані з ними приєднані процедури. Уявлення ПРГ у вигляді ієрархічної системи фреймів наочно відображає внутрішню і зовнішню структури об'єктів ЕКБП.

У той же час ускладнюється керування завершеністю і сталістю цілісного образу, що є недоліком онтологічних моделей. Зокрема, з цієї причини існує велика небезпека порушення приєднаної процедури. Слід зазначити, що фреймову систему без механізму приєднаних процедур (а отже, і механізму пересилання повідомлень) часто використовують як базу знань системи продукцій.

Список використаних джерел:

1. Клещев А. С. Математические модели онтологий предметных областей. Часть 1. Существующие подходы к определению понятия «онтология» / А. С. Клещев, И. Л. Артемьева // Научно-техническая информация, серия 2 «Информационные процессы и системы». – 2001. – № 2. – С. 20–27.
2. Клещев А. С. Математические модели онтологии предметной области. Часть 2. Компоненты модели / А. С. Клещев, И. Л. Артемьева // Научно-техническая информация, серия 2 «Информационные процессы и системы». – 2001. – № 3. – С. 19–28.
3. Иванченко Г.Ф. Системы штучного интеллекту : навч. посіб. / Г.Ф. Иванченко. – К. : КНЕУ, 2011. – 382 с.
4. Економічна безпека : навч. посіб. / О. Є. Користін, О.І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін.; за ред. О. М. Джузі. – К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.

Пастухова Т.Ю.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
**МАТРИЧНІ МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Поняття «конкурентоспроможність» підприємства було введено в науковий оборот М. Є. Портером [1] і є базовим в управлінні, і буде існувати по відношенню до підприємства до тих пір, поки воно утримує конкурентну перевагу над конкурентами ринку.

Конкурентоспроможність організації визначається за наступними чинниками:

- 1) якість продукції і послуг;
- 2) наявність ефективної стратегії маркетингу;
- 3) рівень менеджменту і кваліфікації персоналу;
- 4) технологічний рівень виробництва;
- 5) податкове середовище, в якому діє підприємство;
- 6) доступність джерел фінансування.

Оцінка конкурентної позиції підприємства на галузевому ринку дозволяє:

- розробити заходи по підвищенню конкурентоспроможності;
- вибрати партнерів для організації спільного випуску продукції;
- притягнути інвестиції в перспективне виробництво;
- скласти програми виходу підприємства на нові ринки збуту.

Досягнення поставленої мети можливе за наявності оперативної і об'єктивної методики оцінки конкурентоспроможності [2].

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи [3].

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства включають наступні:

- матриця Ансоффа;
- матриця McKinsey;
- матриця конкурентних сил М. Портеру;
- матриця БКГ (Консалтингової групи Бостона);

Найбільш показовим прикладом може слугувати широко відома матриця БКГ («Бостонської консалтингової групи») (рис. 1), побудована за принципом системи координат: по вертикалі – темпи росту місткості ринку, що розміщуються по рядках матриці у лінійному масштабі; по горизонталі, тобто по стовпцях матриці – в логарифмічному масштабі відкладається відносна частка виробника продукції на ринку.

Матриця БКГ розглядає дві оцінні складові: темп росту ринку і відносна частка підприємства на ринку. У основу її покладена теорія життєвого циклу підприємства або товару. У портфелі компанії існують декілька типів продукції,

товарів тих, що мають різну цінність для компанії. Одні приносять значний об'єм прибутку в короткостроковому періоді, інші знаходяться у стадії занепаду зважаючи на відсутність попиту, треті вимагають вкладень для отримання доходу в майбутньому і так далі. Ця матриця дозволяє просто і наочно проаналізувати тенденції ринку і конкурентне положення різних товарних груп на ринку. Проте її недоліком і обмеженням слід вважати значну неточність, трудність з оцінкою масштабів ринку, темпів росту ринку і частки підприємства на ній. Тим паче, що оцінні показники "ріст ринку" і "частка ринку" не завжди є чинником успіху і індикатором привабливості ринку.

Найбільш конкурентоздатними вважаються підприємства, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку.

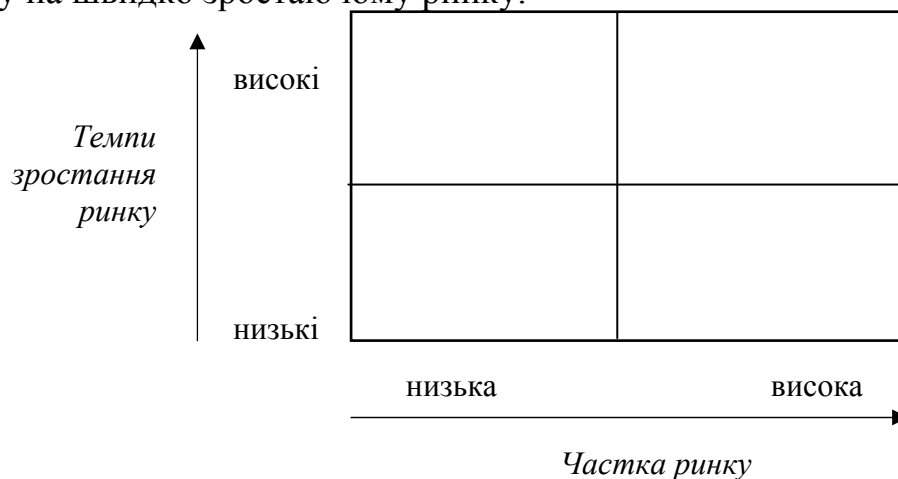


Рис. 1. Принциповий вигляд матриці БКГ

Переваги методу: дає змогу дослідити розвиток процесів конкуренції в динаміці та при наявності достовірної інформації про обсяги реалізації дозволяє забезпечити високу репрезентативність оцінки; як недолік відзначають надмірну спрощеність методу та неможливість проведення аналізу причин того, що відбувається, внаслідок чого ускладнюється вироблення управлінських рішень.

Матриця MacKinsy є більше просунутою формою матриці БКГ. Як видно з рис. 2, вона складається вже не з 4 а з 9 квадрантів і характеризує довгострокову привабливість галузі і конкурентну позицію підприємства на ній. Це багатофакторна матриця, що враховує велике число впливів. Критеріями для визначення ринкової привабливості можуть бути:

- показник росту ринку;
- місткість ринку;
- конкурентна боротьба на ринку;
- вхідні бар'єри та ін.

Для конкурентної позиції бізнес одиниці :

- частка ринку;
- ріст долі;
- якість продукту;
- репутація торгової марки;
- сітка збуту та ін.

Ринкова привабливість	Конкурентна позиція бізнес одиниці			
		Сильна	Середня	Слабка
	Висока	Інвестування, ріст, утримання позицій	Інвестування, ріст, утримання позицій	Сегментування та вибіркоче інвестування
	Середня	Інвестування, ріст, утримання позицій	Сегментування та вибіркоче інвестування	Збір урожаю, вихід з ринку
Низька	Сегментування та вибіркоче інвестування	Збір урожаю, вихід з ринку	Збір урожаю, вихід з ринку	

Рис. 2. Матриця MacKinsy

Привласнюючи певну вагу кожному критерію у відсотках, можна визначити конкурентне положення бізнес-одиниці або товару. Положення бізнес-одиниці на матриці можна представити таким чином (рис. 3). Продукт А з відносною часткою ринку 25% і з індикатором розміру ринку рівному діаметру круга і тенденцією переміщення в певний квадрант матриці вказівною стрілкою.



Рис. 3. Бізнес-одиниця

Головним недоліком цієї матриці є труднощі і суб'єктивізм при визначенні ваги якого-небудь чинника.

Також існує достатньо багато матричних моделей, які можуть бути використаними для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства:

- матриця “Привабливість ринку/конкурентоспроможність” (модель GE/McKinsey);
- матриця “Привабливість галузі/конкурентоспроможність” (модель Shell/DPM);
- матриця “Стадія розвитку ринку/конкурентна позиція” (модель Hofer/Schendel);
- матриця “Стадія життєвого циклу продукції/конкурентна позиція”(модель ADL/LC) тощо.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – К.: Основи, 2001.
2. Мазилкина Е. И. Основы управления конкурентоспособностью / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – Омега-Л, 2009.
3. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С. М. Клименко. – К., 2006.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://noveco.com.ua/management/57-organizatsiya/175-metodi-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiy.html>

К.е.н. Пирч М.І.

Національний університет “Львівська політехніка”, Україна

ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

Важливим етапом емпіричного аналізу економічної динаміки є вибір показників (індикаторів), які найкраще відображали б загальний рівень та напрямки зміни економічної активності в країні, забезпечували її поточну оцінку та прогнозування. Започаткували використання інструментарію емпіричного аналізу економічних циклів з допомогою макроекономічних індикаторів американські економісти А. Бернс та У. Мітчелл. Великий внесок у дослідження даного інструментарію здійснив Дж. Мур.

Для короткострокового передбачення поворотних пунктів циклічних коливань в економіці використовують випереджувальні індикатори. Вони досягають максимуму (мінімуму) перед настанням вершини (дна) “загальної ділової активності”, яка найчастіше вимірюється з допомогою ВВП чи індексу промислового виробництва.

Зміна окремих макроекономічних показників з часом буває неоднозначною на різних фазах економічного циклу. До того ж, окремі індикатори можуть мати різну тривалість випередження. Тому на основі простих випереджувальних індикаторів ділової активності вчені будують відповідні складені показники, які краще передбачають поворотні пункти економічного циклу.

Так, складений випереджувальний індикатор часто містить дані про замовлення підприємств, пропозицію грошей, фінансові результати діяльності підприємств, очікування економічних суб’єктів, значення біржових індексів, ціни деяких видів сировини, кількість виданих дозволів на будівництво, ступінь використання виробничих потужностей, продуктивність праці, кількість нових фірм, кількість банкрутств та ін.

Зауважимо, що висновок про те, чи певний показник економічної активності є випереджувальним, слід робити на основі емпіричного аналізу динаміки даного показника в конкретній країні. Результати залежать від структури економіки та рівня її розвитку. Компоненти складених індикаторів з часом слід переглядати і змінювати.

Існує правило, відповідно до якого зміни динаміки випереджувального індикатора можуть свідчити про наближення поворотного пункту економічної активності, якщо вони

- тривають настільки довго, щоб можна було стверджувати про входження економіки в іншу фазу (скажімо, щонайменше три місяці);
- є значними та чітко вираженими, порівняно з попередніми змінами (що можна виміряти річним темпом зростання показника протягом останніх шести місяців);
- охоплюють якнайбільше сфер економічної діяльності.

Окрім кількісних випереджувальних індикаторів (будуються на основі статистичних даних), для передбачення ділової активності використовують також якісні показники (формується з допомогою кон’юнктурного тесту і відображають суб’єктивну оцінку, очікування та поведінку окремих виробників і споживачів

на ринку). Водночас деякі складені випереджувальні індикатори можуть містити як кількісні та якісні показники.

Інструментарій передбачення поворотних пунктів економічного циклу з допомогою випереджувальних індикаторів і сьогодні успішно використовується в багатьох країнах. Розглянемо кілька прикладів з досвіду іноземних країн.

У США економісти організації The Conference Board обчислюють складений випереджувальний економічний індекс (LEI), що формується з десяти окремих показників (середня тривалість робочого тижня, нові замовлення, очікування споживачів, дозволи на будівництво, ціни акцій, пропозиція грошей та ін.). Падіння LEI на 2% (у річному вимірі), яке супроводжується зниженням значень більшості з його десяти компонентів, свідчить про наближення економічного спаду в країні. Даний індикатор зазнав критики через те, що передбачив дещо більше економічних спадів, ніж їх було насправді (імовірно через те, що містить фондовий індекс) а також за те, що не відображає ділової активності у сфері послуг.

У Західній Європі Європейська Комісія періодично публікує складений якісний показник, що має назву Індекс економічних очікувань. Цей індикатор відображає оцінку міркувань та очікувань економічних суб'єктів щодо тих чи інших аспектів економічної активності в різних секторах економіки (обробна промисловість, роздрібна торгівля, будівництво), а також настроїв споживачів. Такі опитування дають змогу порівняти коливання ділової активності в різних країнах ЄС.

Країни Європейського Союзу також самостійно будують різноманітні складені індикатори ділової активності для своєї національної економіки та інших країн. Так, скажімо, у Німеччині обчислюють Індекс економічних очікувань ZEW на основі результатів опитування близько 350 фінансових експертів. Водночас Індекс ділового клімату, який публікує організація CESifoGroup у Мюнхені, розраховується на основі щомісячних опитувань 7000 фірм обробної промисловості, будівництва, а також оптової і роздрібною торгівлі. Дана організація розраховує також інші індикатори, що відображаються стан господарської кон'юнктури в сфері послуг та сфері зайнятості, а також індекси економічного клімату для зони євро та світової економіки.

Звісно, якісні індикатори є дуже суб'єктивними показниками. Проте вони, як правило, тісно корелюють зі статистичними показниками ділових циклів і тому можуть використовуватися для короткострокового прогнозування коливань ділової активності.

Вітчизняним економістам варто працювати над створенням системи випереджувальних індикаторів в Україні. При цьому слід враховувати рівень розвитку та структуру вітчизняної економіки. Передусім варто простежити динаміку показників промислового виробництва за галузями; загального рівня цін і цін на сировину; обмінного курсу національної валюти; показників кредитування економіки та ін.

К.е.н. Станкевич А.А.
ПФ НУБіП України «КАТУ», Україна
УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах, які характеризуються постійною зміною зовнішніх факторів, зростанням ризику діяльності, питання конкурентоспроможності підприємств на зовнішньому ринку стає актуальним. Перед підприємствами, орієнтованими на міжнародний ринок, виникає проблема формування стійких конкурентних переваг з метою ефективного функціонування на зарубіжному конкурентному ринку. Можливості підприємства в досягненні такої переваги визначаються міжнародною конкурентоспроможністю.

Міжнародна конкурентоспроможність – це здатність підприємства ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, а також можливість досягнення ефективної фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності і лідируючих позицій в умовах конкурентного середовища.

Проблема підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах виходу на зарубіжні ринки пов'язана з розробкою системи управління міжнародною конкурентоспроможністю.

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства означає застосування певного комплексу заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків конкуренції і досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Слід зазначити, що основною метою управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних умов на зовнішньому ринку.

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства включає наступні етапи:

1. Моніторинг конкурентного середовища міжнародного ринку.
2. Оцінка конкурентоспроможності підприємства, його продукції та основних конкурентів на зовнішньому ринку.
3. Визначення місії діяльності підприємства та стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.
4. Реалізація стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства полягає в вирішенні, якими засобами підприємство буде досягати поставлених цілей.
5. Оцінка і контроль реалізації визначеної стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства на зовнішньому ринку.

Говорячи про необхідність управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, слід визначити основні фактори, що впливають на цей процес:

- характеристика державної політики міжнародних країн в галузі регулювання конкуренції (антимонопольна політика, регулювання експорту та імпорту продукції, патентно-ліцензійна політика, стандартизація продукції);
- можливість появи нових конкурентів (рівень „вхідного бар'єру” в галузь);

- вплив споживачів продукції та постачальників на інтенсивність конкуренції та інші фактори.

Для вітчизняних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, питання щодо управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства постає гостро. Пошук шляхів та резервів підвищення прибутковості та конкурентоспроможності діяльності підприємств є важливою умовою їх ефективного функціонування у ринкових умовах. У сучасній практиці менеджменту та маркетингу бенчмаркінг є одним з найновіших підходів до визначення конкурентоспроможності підприємств, що передбачає розробку програми покращення якості на основі порівняльного аналізу.

На сьогодні підприємства намагаються шукати нові джерела своєї конкурентоспроможності. Але цей пошук обмежується переважно дослідженням діяльності конкурентів. Це свідчить про «короткозорість» у розробці інноваційних підходів до вдосконалення бізнес-процесів, програм, щодо вирішення «довгострокових цілей» за показниками якості діяльності, нових заходів з метою підвищення якості наданих послуг та ефективної роботи.

Недостатність висвітлення даної проблеми покладена в основу дослідження виявлення найкращих прийомів роботи підприємства, розробки інноваційних підходів до вдосконалення бізнес-процесів, сприяння вирішенню «довгострокових цілей» за показниками якості діяльності.

У табл. 1 наведена порівняльна характеристика конкурентного аналізу і бенчмаркінгу.

Таблиця 1. Порівняння підходів конкурентного аналізу і бенчмаркінгу

Характеристики	Конкурентний аналіз	Бенчмаркінг
Мета	Збір, відображення та аналіз даних про діяльність конкурентів	Пошук та діагностика найкращої практики серед конкурентів, лідерів у галузі, у власному внутрішньому середовищі та на підприємствах інших галузей
Періодичність проведення	Здійснюється періодично залежно від проблем у конкуренції	Здійснюється безперервно
Предмет	Стратегії конкурентів	Характеристики організації, які впливають на конкурентоспроможність та забезпечують її
Об'єкт	Ринки, товари, послуги	Товари, послуги, методика та процеси ведення справ

Таким чином, бенчмаркінг – це альтернативний метод стратегічного планування і аналізу не від досягнутого, а відповідно до досягнень конкурентів, тобто орієнтиром у розробці стратегічних планів є не власні досягнення, а найкраща практика конкурентів.

Опора на відпрацьований і перевірений практикою досвід сприяє зниженню ризику, дозволяє підприємствам уникнути багатьох помилок, скоротити тимчасові і фінансові витрати, пов'язані з набуттям власного досвіду шляхом проведення експериментів. Використання бенчмаркінгу дозволяє сформувати власну команду внутрішніх консультантів, напрацювати досвід проведення

організаційних змін і, таким чином, створити базу для подальшого вдосконалення організації та управління.

Важливе значення бенчмаркінгу полягає в тому, що виробничі та маркетингові функції стають більш керованими, коли досліджуються та впроваджуються на одному підприємстві кращі методи та технології інших підприємств. Застосування цього методу для підприємства має такі позитивні наслідки, як: поліпшення власного бізнесу, одержання стратегічної переваги, збільшення рівня організаційного знання щодо досліджуваного підприємства та усвідомлення порівняльного стану підприємства.

Таким чином, бенчмаркінг є корисним інструментом, особливо у ситуації коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності підприємства та визначити нові пріоритети діяльності. Бенчмаркінговий аналіз може призвести до зростання прибутковості підприємства з високою економічністю та створення корисної конкуренції. Для зміцнення своєї конкурентної позиції, як на вітчизняному, так і на зовнішньому ринку, українським підприємствам доцільно впроваджувати у свою діяльність бенчмаркінг.

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОЦІНКА КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

К.с.н. Арсланова С.К.

*Набережночелнинский государственный
торгово-технологический институт, Татарстан*

УРОВЕНЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ (на материалах Республики Татарстан)

Республика Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте Татарстана составляет около 25%. Богатые природные ресурсы, устойчивая и диверсифицированная промышленность, интеллектуальный потенциал – все это характеризует возможности региона, в том числе и в развитии малого предпринимательства. В Республике Татарстан активно развивается сеть технопарков. Успешно функционируют ЗАО «Инновационно-производственный технопарк «Идея», индустриальная площадка КИП «Мастер», IT-парк, технополис «Химград». Всего: 4 индустриальных парка, 9 технопарков, 6 инвестиционных и венчурных фондов.

Особое место в развитии региона занимает научно обоснованная налоговая политика, которая способствует государственному регулированию во всех сферах жизни регионов: экономической, социальной, политической. Виды воздействия администрации региона на ход экономического развития можно представить тремя направлениями: формирование благоприятных условий для развития деловой активности в регионе; регулирование деловой активности в регионе; прямая кооперация администрации региона и бизнеса. Регулирование деловой активности выражается в формировании побудительных мотивов предпринимателей для участия в развитии конкретного региона (например, уменьшение налогов, предоставление дешевого капитала с помощью инструментов займа, субсидий и гарантий). Уровень налогообложения выступает фактором развития либо сдерживания предпринимательского сектора.

В 2009 г. при непосредственном участии автора было проведено экспертное исследование, в рамках которого изучено мнение об уровне налогообложения малого предпринимательства в РТ и перспективы развития малого бизнеса в Российской Федерации и Республике Татарстан. Участие в экспертном анализе приняли 50 экспертов из городов Казань и Набережные Челны. Сфера занятости экспертов – наука и образование, муниципальная служба, экономика, управление, производство, инновационные технологии.

По мнению экспертов, уровень налогообложения предпринимательской деятельности в Республике Татарстан следует считать скорее высоким (мнение 55,% экспертов). Также эксперты считают, что налогообложение доходов от предпринимательства в перспективе до 2020 г. увеличится в той или иной

степени: по 37,5% (в перспективе до 2015 г. и в отдаленном будущем, до 2020 г.), что не может способствовать развитию предпринимательского сектора (табл. 1).

Таблица 1. Мнение экспертов об изменениях налогообложения на доходы от предпринимательской деятельности в последующее десятилетие (%)

	В ближайшей перспективе, до 2015 г.	В отдаленном будущем, до 2020 г.
1) Значительно возрастут	17,5	17,5
2) Увеличатся, но незначительно	37,5	37,5
3) Останутся прежними	22,5	15,0
4) Незначительно снизятся	7,5	10,0
5) Значительно увеличатся	2,5	2,5
6) Затрудняюсь ответить	12,5	17,5
Итого:	100,0	100,0

Малое предпринимательство представляет собой часть структуры регионального общества, влияющее на экономическое развитие региона. В Республике Татарстан сектор малого предпринимательства развивается неравномерно вследствие реформ, кризисов, изменения законодательства, колебаний микро- и макроэкономических показателей. С 2000 года в Татарстане количество малых предприятий возросло более чем в два раза (рис. 1).

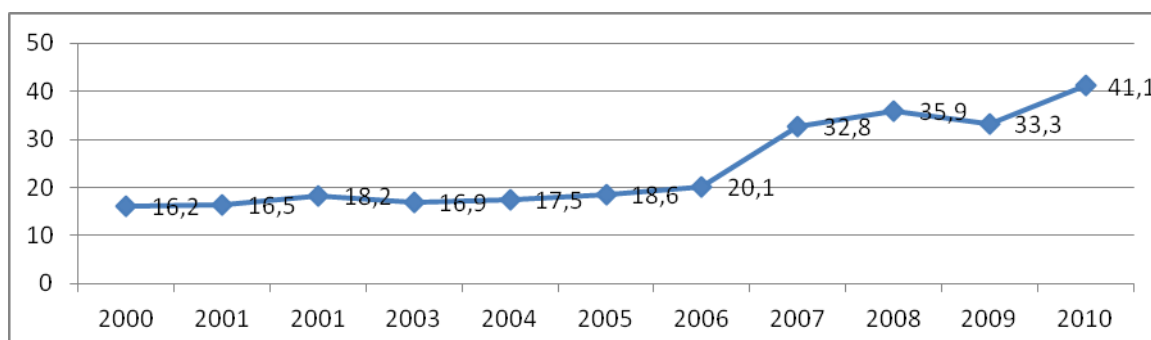


Рис. 1. Динамика численности малых предприятий в РТ 2000–2009 гг. (в тыс.) [1]

Перспективы развития малого бизнеса в РФ и РТ эксперты нашего исследования оценили как удовлетворительные 62,5% в ближайшем будущем, до 2015 г. и 50% в отдаленном будущем, до 2020 г. (табл. 2). Менее значимая доля экспертов высказались, что перспективы малого бизнеса в РФ и РТ являются хорошими.

Таблица 2. Перспективы развития малого бизнеса в РФ и РТ (%)

	В ближайшем будущем, до 2015 г.	В отдаленном будущем, до 2020 г.
1) Хорошие	12,5	20,0
2) Удовлетворительные	62,5	50,0
3) Неудовлетворительные	22,5	17,5
4) Затрудняюсь ответить	2,5	12,5
Итого:	100,0	100,0

До 2015 г. такую оценку дали 12,5% и в отдаленном будущем, до 2020 г. – 20,0% экспертов. Неудовлетворительными видят перспективы для развития малого бизнеса 22,5% и 17,5%, соответственно. Несмотря на достаточно благоприятные условия развития предпринимательской деятельности в регионе, важно исследовать возможности для снижения налогообложения доходов предпринимательской деятельности.

Список использованных источников:

1. Данные Комитета РТ по социально-экономическому мониторингу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://monitoring.tatar.ru/> (дата обращения 01.10.11).

К.э.н. Джусов А.А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях глобализации и жесткой конкуренции удержаться может только такой биржевой механизм, который охватывает максимально возможную территорию и позволяет торговать в одной системе различными финансовыми инструментами быстро, эффективно и с минимальными затратами. Этим обстоятельством в значительной степени обусловлено динамичное развитие разнообразных связей между биржами, в числе которых следует отметить формирование биржевых альянсов, создание которых является следствием новых технологических возможностей и конкурентной борьбой за участников рынков. Наиболее яркими примерами таких альянсов могут быть биржи Euronext и Norex.

Альянс Euronext был создан в результате подписания соглашения между Парижской (Paris Bourse SBF SA), Брюссельской (Societe de la Bourse de Valeurs Mobilières de Bruxelles SA – BXS) и Амстердамской (Amsterdam Exchanges NV – AEX) биржами. Euronext представляла собой единую компанию, учрежденную в соответствии с голландским законодательством и управляющую биржами в Париже, Амстердаме и Брюсселе. Одним из объединяющих факторов для вновь образованной биржи был евро. Позднее, в декабре 2001 г. Euronext приобрела акции Лондонской международной биржи финансовых фьючерсов и опционов (LIFFE), став её владельцем. В 2002 г. группа слилась с Португальской фондовой биржей, которая была впоследствии переименована в Euronext Lisbon. В апреле 2007 г., как уже отмечалось выше Euronext объединилась с Нью-Йоркской фондовой биржей, образовав биржу «NYSE Euronext».

Причинами создания биржевого альянса Norex стали изменения на европейском финансовом рынке в 90-х годах. Сближения финансовых рынков европейских стран, их либерализация, активное использование новых технологий и создание Европейского валютного союза – все эти факторы послужили причиной резкого обострения конкуренции бирж. В июне 1997 г. фондовые биржи Копенгагена (Copenhagen Stock Exchange) и Стокгольма (OM Stockholm Exchange) подписали рамочные соглашения и образовали стратегический альянс,

результатом которого стало создание единой торговой площадки с едиными правилами членства и торгов. В январе 1998 года были подписаны итоговые соглашения о сотрудничестве, а в июне 1999 г. началась торговля акциями датских и шведских компаний в единой торговой системе SAXESS. Несколько позднее, в 2003 году был создан концерн OMX AB, контролирующий около 80% рынка ценных бумаг Скандинавии и Прибалтики.

Ниже представлен график изменения капитализации фондовых бирж крупнейших регионов мира за период с 2000 по середину 2011 года, построенный на основе опубликованной статистики [1; 2].

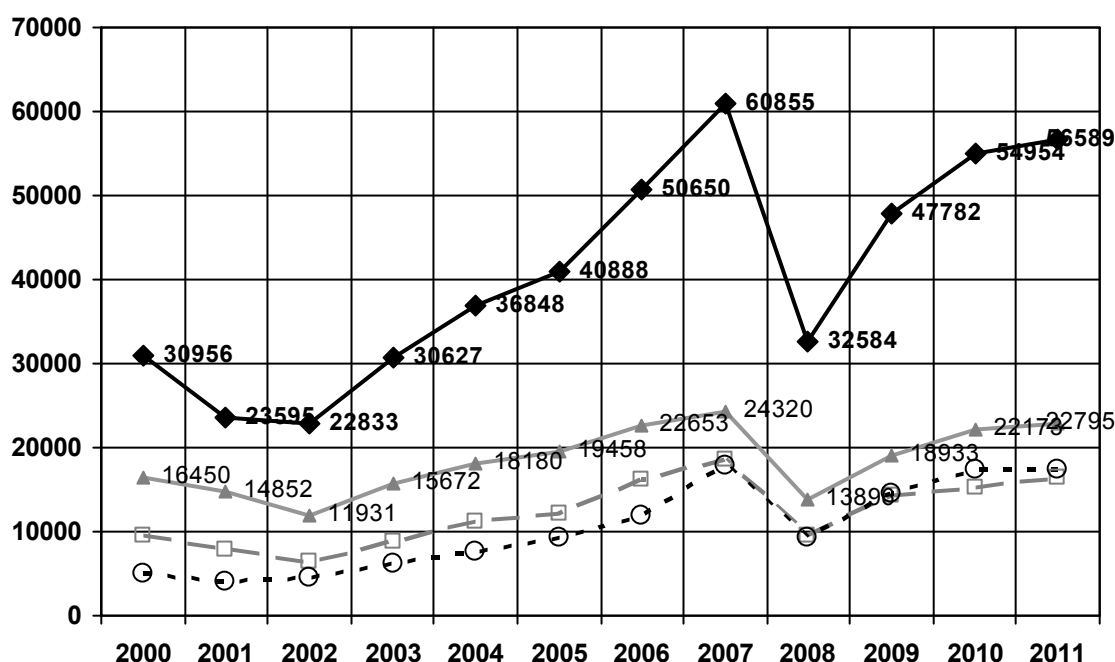


Рис. 1. Изменение капитализации фондовых бирж основных регионов мира за период с 2000 по середину 2011 года. По оси ординат отложены значения капитализации, млрд. долларов США:

- — суммарная капитализация мирового фондового рынка;
- ▲—▲ — фондовые рынки северной и южной Америки;
- — фондовые рынки Европы, Африки и среднего востока;
- — фондовые рынки азиатско-тихоокеанского региона

Как хорошо видно на рисунке 1, изменение капитализации мировых фондовых бирж имеет сходную динамику. Так, во время кризиса 2000–2002 гг., вызванного схлопыванием «пузыря Интернет-компаний» в США, капитализация фондовых рынков всех регионов мира снижалась. После этого, вплоть до 2007 года рынки всего мира росли. На рисунке также хорошо видно, что финансовый кризис 2008–2010 годов привел к почти 50-процентному снижению капитализации фондовых рынков всех регионов.

Подобное явление, очевидно, можно объяснить процессом глобализации финансовых рынков, который стал особенно быстро развиваться с начала текущего века. Глобализация финансовых рынков подразумевает расширение доступа инвесторов ко всем мировым финансовым рынкам. Современные телеком-

муникаційні системи уже сьогодні дозволяють говорити про існування єдиного глобального ринку капіталів, на якому грошові засоби можуть дуже швидко переміщатися з одного континенту на інший туди, де вони можуть бути максимально ефективно використані в даний момент. Всі ринки в епоху глобалізації пов'язані між собою і паніка на одному ринку викликає паніку на іншому, а підйоми одних ринків, відповідно, стають причиною оптимізму на інших.

Таким чином, в умовах сучасної економіки вибір будь-якого регіону світу і конкретної фондової біржі як торгового майданчика для здійснення інвестиційної діяльності вже не має такого важливого значення, як це було декілька десятиліть тому. В зв'язі з цим вибір торгового майданчика цілорозумно здійснювати виходячи з валюти, в якій найбільш зручно вести інвестиційну діяльність, широти надаваних інвестиційних інструментів і організаційних зручностей.

Список використаних джерел:

1. Петрова А. Світові біржі і глобалізація / А. Петрова // Інформаційно-аналітична газета «Деньги». – 2005. – № 16. – Сент. – С. 4.
2. Світові фондові ринки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profitlt.ru/training/world>

Д.є.н. Панчишин С.М., к.є.н. Голубник О.Р., Приймак З.В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ЦІНОВУ РІВНОВАГУ НА РИНКАХ МАКРОФАКТОРІВ ПОЛЬЩІ

Трансформаційні процеси, які відбуваються в польській економіці, протягом двох останніх десятиріч, призвели до стрімкого розширення її населення за майновим принципом. Така динаміка доходів населення зумовлює потребу наукового дослідження справедливості розподілу чистого доходу між працею і капіталом. Причому ефективність таких досліджень значною мірою залежить від того, наскільки глибоко в них використовуються математичні методи і моделі [1; 2], а також сучасні інформаційні технології [3; 4].

Для оцінювання цінних диспропорцій на ринках праці і капіталу нами запропоновано розрахувати і порівняти рівноважні та фактичні ціни на ринках вказаних макроекономічних факторів.

Пропонований підхід до визначення рівноважних цін на вказаних ринках ґрунтується на маржиналістському розумінні рівноважної заробітної плати. Величину граничної продуктивності праці знайдено з використанням попередньо побудованої функції Коба-Дугласа.

У вказаному підході припускається, що створення чистого доходу вважається обумовленим тільки двома факторами – працею найманих працівників і приватним капіталом. Фактор праці враховується у вигляді кількості зайнятих, а капітал – в формі інвестицій в основні фонди. Відповідно розподіл чистого

доходу правомірно відбувається між цими двома факторами. Тобто, можна записати [1]:

$$X = WL + rI, \quad (1)$$

де X – чистий доход; L – кількість зайнятих; W – середньорічна заробітна плата найманих працівників (фактична); $r = \pi/I$ – середньорічна норма прибутку на вкладену одиницю інвестиційних засобів; π – маса чистого прибутку, отримана підприємцем після виплати всіх податкових платежів; I – обсяг інвестицій в основні фонди.

Коли чистий доход $X = X(L, I)$ зв'язаний з цими макроекономічними факторами однорідною виробничою функцією степені однорідності ν , то його можна подати у вигляді залежності:

$$X = W^* \cdot L + r^* \cdot I, \quad (2)$$

де $W^* = (1/\nu)(\partial X/\partial L)$ – рівноважна заробітна плата; $r^* = (1/\nu)(\partial X/\partial I)$ – рівноважна норма прибутку.

Якщо припустити, що на товарному ринку відбувається рівновага сукупного попиту і сукупної пропозиції, тобто, що вироблений чистий дохід, який описується рівнянням (2), і реально отриманий (спожитий) чистий дохід, який задається залежністю (1), співпадають, то після віднімання цих рівнянь і деяких математичних перетворень отримаємо таке співвідношення:

$$\lambda \left(1 - \frac{W^*}{W} \right) + (1 - \lambda) \left(1 - \frac{r^*}{r} \right) = 0. \quad (3)$$

Тут $\lambda = WL/X$. Причому, оскільки $0 < \lambda < 1$, то $0 < 1 - \lambda < 1$. Тому для виконання рівності (3), необхідно, щоб вирази в дужках були різних знаків. Назвемо $\varepsilon = 1 - W^*/W$ – коефіцієнт зміщення рівноважної заробітної плати, а $\mu = 1 - r^*/r$ – коефіцієнт зміщення рівноважної норми прибутку на капітал. Введені коефіцієнти мають таку властивість: якщо якийсь з цих коефіцієнтів додатний, то відбувається переплата на відповідному йому ринку, а від'ємний – недоплата. Очевидно, що недоплата на ринку праці супроводжується переплатою на ринку капіталу, а переплата на першому з цих ринків породжує недоплату на другому з них і навпаки.

Для оцінювання зміщення рівноважних цін на ринках праці і капіталу Польщі було використано дані опубліковані її статистичними органами за 2003-2011 рр. [5–10]. Для економіки цієї держави побудована виробнича функція Коба-Дугласа у вигляді такої економетричної залежності:

$$\ln X = -6,179 + 0,368 \ln I + 1,338 \ln L. \quad (4)$$

$$N = 9, R^2 = 0,87, F = 20,05, DW = 2,4.$$

Тут N – кількість спостережень; R^2 – коефіцієнт детермінації; F – значення F -статистики; DW – коефіцієнт Дарбіна-Уотсона.

Регресійна модель (4) успішно проходить усі тести, включаючи t -статистики коефіцієнтів регресії при рівні значущості $p = 0,95$. Отже, побудована економетрична модель є адекватною та придатною для використання у подальших дослідженнях.

Скориставшись розглянутою вище теорією для однорідної виробничої

функції і моделлю (4), нами було розраховано рівноважну заробітну плату і рівноважну норму прибутку та коефіцієнти їхнього зміщення в Польщі для кожного з 2003 по 2011 рр. Результати проведених розрахунків подано в табл. 1. Причому фактична заробітна плата тут подана у цінах 2003 р.

Таблиця 1. Параметри цінової рівноваги на ринках макроекономічних факторів

Рік	W зл/міс.	W^* зл/міс.	ε , %	r , %	r^* , %	μ , %
2003	2185,00	4877,79	-123,24	43,31	16,50	61,90
2004	2181,38	4950,73	-126,95	58,23	16,49	71,67
2005	2206,27	5122,55	-132,18	47,44	16,26	65,73
2006	2279,54	5474,78	-140,17	50,45	15,46	69,35
2007	2367,65	5943,52	-151,03	49,54	14,59	70,55
2008	2528,51	6215,38	-145,81	39,29	14,48	63,14
2009	2570,90	6177,18	-140,27	44,24	14,76	66,64
2010	2635,12	6123,95	-132,40	47,50	15,15	68,11
2011	2692,01	6396,63	-137,62	48,48	14,34	70,41
В середньому	2405,15	5698,06	-136,63	47,61	15,34	67,50

Як видно з табл. 1, протягом досліджуваного періоду коефіцієнт зміщення рівноважної заробітної плати має від'ємний знак. Це свідчить про те, що в Польщі найманим працівникам постійно недоплачують належну їм заробітну плату. Причому, частина недоплаченої заробітної плати до 2007 р. постійно збільшувалася, а протягом наступних трьох років – зменшувалася. В 2011 р. значення цього показника за абсолютною величиною знову трохи збільшилося, а в середньому за досліджуваний період норма експлуатації праці становила 136,64%. Тобто, польські наймані працівники в середньому отримують на 137% менше, ніж того заслуговують. Фактична заробітна плата не перевищує і половини її рівноважного рівня. Тобто, світова фінансово-економічна криза позитивно вплинула на зміщення рівноважної заробітної плати, яке почало зменшуватися. Однак, це тривало всього три роки і в 2011 р. попередня тенденція відновила.

Для приватного капіталу простежується протилежна ситуація. Фактична норма прибутку на нього завищена в середньому на 67,5%. Інакше кажучи, зміщення рівноважних цін на робочу силу в Польщі було в середньому приблизно у два рази більшим, ніж на ринку основного капіталу.

Подібна ситуація зі зміщенням рівноважних цін на ринках праці і капіталу характерна для України і Росії [1; 11]. У цих країнах відбувається ще більша порівняно з Польщею експлуатація праці капіталом.

Отже, з виконаних досліджень можна зробити висновок, що фактичні ціни на ринках праці і капіталу Польщі є зміщеними відносно їх рівноважних величин. Причому заробітна плата найманих працівників в середньому не перевищувала навіть половини її рівноважного рівня і цей дисбаланс щорічно збільшувався. Світова фінансово-економічна криза позитивно вплинула на зміщення рівноважної заробітної плати, яке почало зменшуватися. Однак, це тривало всього три роки і в 2011 р. попередня тенденція відновила.

Список використаних джерел:

1. Балацкий Е. В. Искажение равновесных цен на рынках макрофакторов // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 3. – С. 121–133.
2. Skorupka D., Hastak M., Identification and Analysis of Risk Indicators of an Increase in Construction Project Costs, Zeszyty Naukowe Politechniki Gdańskiej 602, Budownictwo Lądowe, Nr 59, KILiW PAN (s. 223- 230), Krynica 2006.
3. Приймак В.І. Моделювання міграційних процесів методами інтелектуального аналізу даних / В.І. Приймак, О. Голубник // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2007. – Вип. 38. – С. 158–163.
4. Skorupka D. Neural Networks in Risk Management of a Project / D. Skorupka // 2004 AACE International Transaction, (CSC.1.51– CSC.1.57), The Association for the Advancement of Cost Engineering, USA, Washington 2004.
5. Rocznik statystyczny pracy 2006. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2007.
6. Rocznik statystyczny pracy 2010. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2011.
7. Mały rocznik statystyczny Polski 2005. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2005.
8. Mały rocznik statystyczny Polski 2008. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2008.
9. Mały rocznik statystyczny Polski 2010. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2010.
10. Mały rocznik statystyczny Polski 2012. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2012.
11. Приймак В.І. Деформації рівноважних цін на ринках праці та капіталу / В.І. Приймак // Україна: аспекти праці. – 2009. – №6. – С. 3–7.

Челпанова М.М.

ЮФ НУБіП України «Крымский агротехнологический университет»

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВИНОГРАДАРСКИХ ХОЗЯЙСТВ КРЫМА

Прогноз уровня конкурентоспособности аграрных предприятий является важным элементом в конкурентной борьбе сельхозпроизводителей, причем научную ценность представляет не, только расчет фактических и прогнозных индикаторов уровня конкурентоспособности, но и умение трактовать их, выявлять угрозы и возможности, которые присущи сельскохозяйственному производству и важны для обеспечения более высокой конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, повышения эффективности и устойчивости их работы.

Теснота связи между результативным и факторными признаками доказывается логическим обоснованием, построением корреляционного поля, а также расчетом коэффициентов парной корреляции между показателем рентабельности и отдельными факторными индикаторами.

Используя аппарат регрессионного анализа MS Excel, параметры уравнения многофакторной регрессии были определены с помощью функций «ЛИНЕЙН» категории «Статистические мастера функций»:

$$Y = -1968,16 C146,77 X_1 + 3,62 X_2 + 1720,34 X_3 + 100,83 X_4. \quad (1)$$

Совокупный коэффициент детерминации результативного и факторных признаков модели составил 0,658, а следовательно при разработке модели учтены факторы, которые на 65,8% пояснили изменение рентабельности возделывания винограда. Причем с вероятностью 99%, можно заявлять о существенности данной корреляционной связи, так как уравнение удовлетворяет Т-кри-

терия Стьюдента ($5,304 > 4,032$). Экстраполяция показателя насыщенности регионального рынка винограда (рис. 1) на 2013 год составит 0,909 ед.

Эксперты – ученые ЮФ НУБиПУ КАТУ и ведущие специалисты НПАО «Массандра» полагают, что показатель диверсификации в ближайшие годы будет составлять 90,0–92,0%, причем в структуре реализации технических сортов винограда будет практически один канал – перерабатывающим предприятиям АРК.

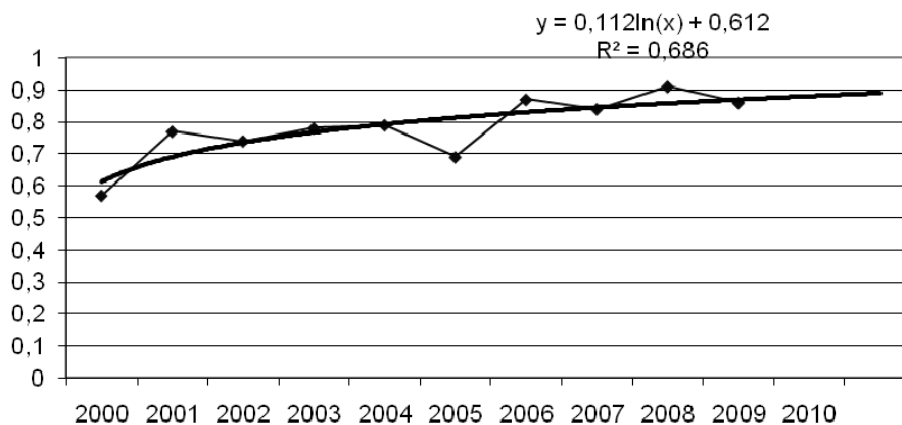


Рис. 1. Динамика соотношения регионального спроса и предложения на виноград в АРК за период 2000–2009 гг., ед.

Ухудшение качественного состава виноградников стало причиной снижения конкурентоспособности отечественной виноградарско-винодельческой продукции на мировом рынке. Сложившаяся конъюнктура рынка способствовала увеличению цен и импорта винограда. Но цена в виноградарстве во многом зависит от качества продукции. Поэтому в условиях глобализации мирового рынка и вступления Украины в ВТО чрезвычайно актуален лозунг производить виноград высшего качества и с низкими затратами, что обеспечит конкурентоспособное и прибыльное его производство.

Изменение структуры крымского виноградарства неминуемо отразится на виноделии, которое в условиях рыночной экономики превратится в отрасль с огромными перспективами. В отрасли увеличатся не только объемы производства, но и оптимизируется структура выпускаемой продукции – столовые натуральные вина будут составлять около 40%, шампанские – 10–15%, коньяки – 5–10%, специальные крепкие и десертные вина 35–40%. С этой целью необходимо расширить ассортимент и объемы производства вин контролируемых наименований по происхождению, для этого нужно максимально сблизить и даже слить в единое производство две отрасли – виноградарство и виноделие. Виноградарь будет выращивать продукцию, которую сам же и будет перерабатывать в конечный продукт – вино. Это, несомненно, положительно скажется на его качестве. Экстраполяция качественных показателей виноградарской продукции на 2013 составит 1,038 ед.

Технический прогресс в виноградарстве сопровождается выведением все более совершенных сортов винограда, отличающихся комплексной устойчивостью против филлоксеры, милдью, оидиума, серой гнили, губительных отрицательных

температур и других неблагоприятных факторов. В результате образующийся диспаритет цен на средства производства и виноградарскую продукцию является устойчивой и труднорегулируемой особенностью функционирования экономики виноградарских предприятий. Таким образом, значение показателя ценового диспаритета на прогнозируемый период в своем оптимальном значении не превысит 1,0.

В соответствии с данными корреляционно-регрессионного анализа выявлено, что между показателями уровнем рентабельности зерна и факторными признаками (соотношением регионального спроса и предложения на производимую продукцию, диверсификацией каналов реализации продукции, качеством продукции, диспаритетом цен) существует довольно тесная связь. С учетом сложившихся тенденций развития факторных признаков за 2000–2009 гг. и данных экспертной оценки прогнозное значение уровня рентабельности виноградарских хозяйств Крыма в 2013 г. составило 118,1%, таким образом, можно утверждать, что прогнозируется стабильность развития отрасли, которая является в регионе одной из наиболее прибыльных и конкурентных. Интервальный прогноз уровня рентабельности виноградарства на 2013 год составит 116,9–119,3% при 95%-м доверительном интервале. Таким образом, устойчивое развитие крымского виноградарства обусловлено как экономическими, так и природно-климатическими предпосылками, отрасль конкурентоспособна и имеет большие перспективы. По оценке профессора Николаева Е.В. ее потенциал по стоимости производимой продукции может составить 300–350 млн долл.

К.э.н. Шатковская Е.Г., к.э.н. Шатковская Н.С.

*Уральский государственный экономический университет,
Российская Федерация*

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Национальная экономика любой страны находится под воздействием цикличности мировых экономических процессов и непосредственно собственной цикличности. При этом изменчивость мировой экономики становится импульсом для усиления сформировавшихся тенденций развития национальной экономики, что неизбежно приносит коррективы в развитие отдельных субъектов хозяйствования различных сфер.

Циклическое развитие национальной экономики предполагает периодическое повторение стандартных этапов, неравномерных по времени прохождения и последствиям. Их классификация способствует идентификации анализируемого экономического периода и причисления его к тому или иному этапу, что помогает выработать эффективные управленческие решения, способные в случае их успешной реализации минимизировать негативные последствия кризисных явлений либо использовать преимущества и возможности этапов роста.

Градация этапов текущего экономического цикла России представлена в табл. 1.

Таблица 1. Характеристика текущего экономического цикла России

Этапы экономического цикла	Годы	Название этапа
1 этап	2008	Наращение кризисных явлений
2 этап	2009	Активная фаза кризисных явлений
3 этап	2010	Стабилизация
4 этап	2011 – наст. вр.	Восстановительный рост

Базовым индикатором деления экономического цикла на этапы выступает валовой внутренний продукт (ВВП). Динамика ВВП России за период с 2007 г. по 2011 г. представлена на рис. 1.

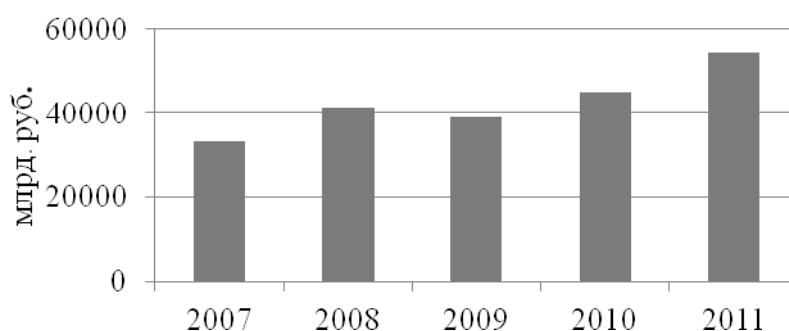


Рис. 1. Динамика ВВП РФ в 2007–2011 гг. [1]

Достигнутый в 2008 году показатель ВВП в размере 41 227 млрд. руб. можно считать положительно динамичным по сравнению с 2007 г., однако плановый показатель не был достигнут ввиду нарастания кризисных явлений.

Последующий 2009 г. является «провальным» – характеризуется спадом производства, характерным для активной фазы кризиса.

Этапа «Стабилизация» национальная экономика достигла в 2010 г., характеризующегося ростом ВВП до 45 166 млрд. руб., в дальнейшем начался этап «Восстановительный рост» – ВВП РФ в 2011 г. достиг показателя 54 369 млрд. руб.

Составленная картина последнего экономического цикла РФ в определенной степени объясняется влиянием тенденций циклического развития мировой экономики, хотя тенденции мировой экономики не столь явно выражены: последний значительный прирост мирового ВВП был достигнут к 2008 г. и составлял 9,8 %, а далее, начиная с 2008 г., ежегодный прирост имеет положительную динамику и составляет 1,5 %, в 2011 г. произошло увеличение мирового ВВП на 7,1 % (рис. 2).

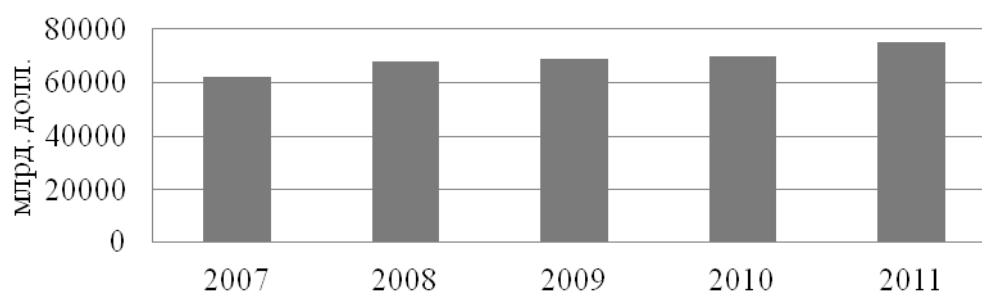


Рис. 2. Динамика мирового ВВП в 2007–2011 гг. [2]

Известно, что различные сферы экономики обладают различной чувствительностью к макроэкономическим колебаниям. Стратегической отраслью российской экономики выступает машиностроительный комплекс, который продемонстрировал повышенную чувствительность к циклическим колебаниям.

В качестве оценочных показателей влияния циклических колебаний в экономике для производственных организаций целесообразно выделять «товары отгруженные собственного производства», «инвестиции в основной капитал», «прибыль от продаж», «прибыль до налогообложения», «текущая ликвидность». Темпы спада машиностроения в пересчете на годовые в текущем экономическом цикле более чем в 2 раза превысили средние по экономике и составили 51,4 % [1].

В деятельности кредитных организаций, выступающих финансовыми посредниками в экономике, циклический характер развития последней проявляется в еще более явном виде.

Авторы полагают, что наиболее значимыми оценочными критериями воздействия макроэкономических колебаний на банковскую деятельность выступают «ценные бумаги, приобретенные банками», «кредиты и прочие ссуды», «фонды и прибыль», «кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные от Банка России», «кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций», «средства клиентов», «доходы от банковских операций и других сделок». При этом темпы спада деятельности кредитных организаций соответствуют средним темпам спада в экономике, но наблюдается отставание на 9–12 месяцев, связанное со спецификой посреднической деятельности.

Список использованных источников:

1. Материалы Первого независимого рейтингового агентства «Fira» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.FIRA.ru>
2. Ивантер В. В. Конец экономики роста или смена парадигмы развития? / В. В. Ивантер, В. С. Панфилов // Вестник Российской академии наук. – 2011. – № 7. – С. 14–23.

Д.т.н. Яговкин Н.Г., Боярова Н.Н.

Самарский государственный технический университет, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТНО-СТАТИСТИЧЕСКИХ КРИТЕРИЕВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ ДЕЙСТВИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В условиях экономического кризиса большую роль играет выработка рациональной стратегии действий и принятия обоснованных управленческих решений [1]. Зачастую действия организаций становятся стереотипными и неэффективными. Примером является сокращение расходов, особенно на персонал и маркетинг. В результате таких «антикризисных» мер, зачастую некому становится работать, а клиенты потеряны, что негативно сказывается на бизнесе.

Так как число факторов, влияющих на развитие ситуации, велико и не всегда имеется достоверная информация об их параметрах, чаще всего невозможно спрогнозировать сценарий, по которому развивается кризис и выработать стратегию адекватных действий. В этих условиях для ее определения предлагается использовать вероятностно-статистических критерии [2]. На рис. 1 приведен пример применения вероятных стратегий действий в условиях экономического кризиса.

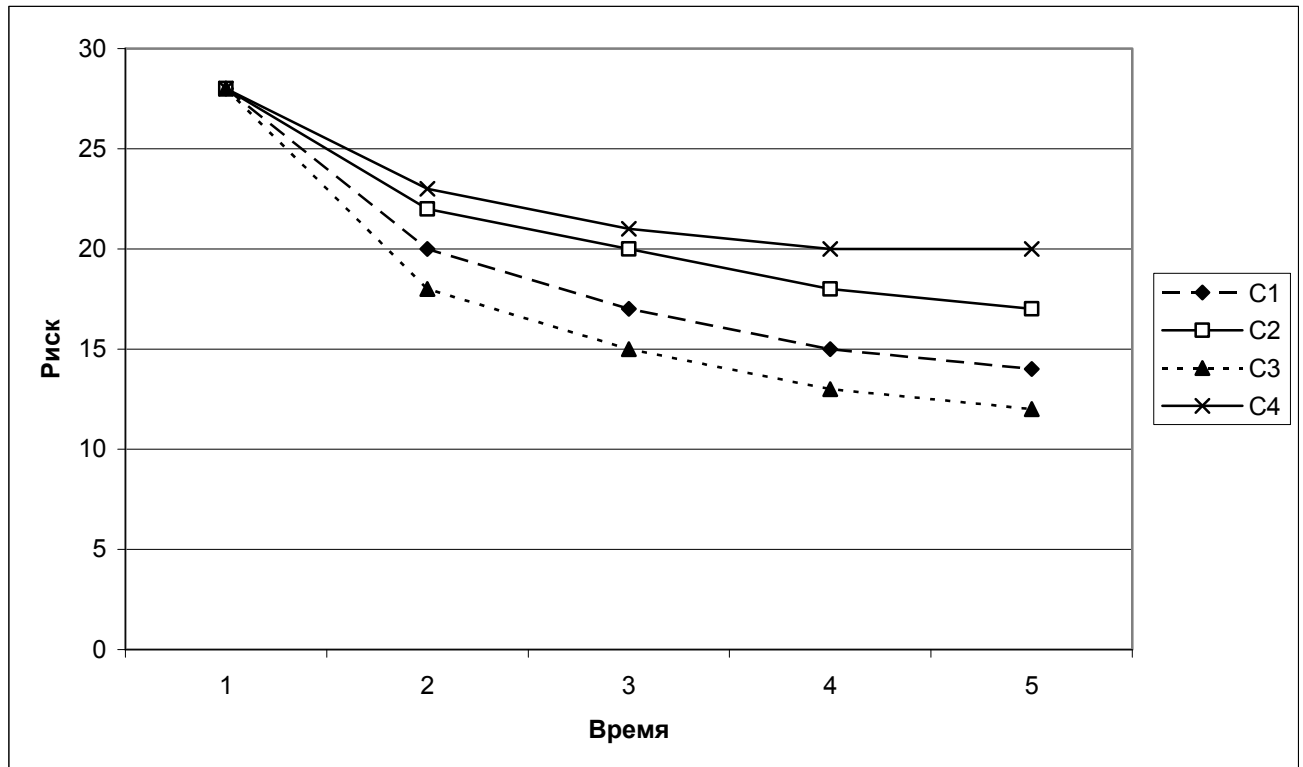


Рис. 1. Пример применения вероятных стратегий действий в условиях экономического кризиса

Действия ведутся с текущего момента времени 1 до момента времени 5. При этом может быть принято одно из четырех решений $\varphi_1 \dots \varphi_4$, результатом которого будет одна из стратегий действий $C_1 \dots C_4$. По оси ординат на рисунке отложены количественные значения оценки принятой стратегии $f_1 \dots f_4$ на каждый момент времени в условных единицах. В качестве этих оценок целесообразно использовать величину риска в условных единицах, определяемую возможными финансовыми и другими потерями. При стратегии C_1 риск достигнет величины f_1 только при наиболее благоприятных внешних условиях для реализации этой стратегии θ_1 . Если ситуация сложилась благоприятной для стратегии C_4 (θ_4), а выбрана стратегия C_1 , то величина риска возрастет.

Если ввести понятие оценочного функционала $F = \{f_{jk}\}$, то ситуация принятия решения это матрица, элементами f_{jk} которой являются количественные оценки принятого решения $\varphi_k \in \hat{O}$ при условии, что среда находится в состоянии $\theta_j \in \Theta$:

$$F = \begin{array}{c} \begin{array}{cccccc} \varphi_1 & \dots & \varphi_K & \dots & \varphi_M & \\ \hline f_{11} & \dots & f_{1K} & \dots & f_{1M} & \theta_1 \\ & & & & & \\ & & & & & \\ f_{J1} & \dots & f_{JK} & \dots & f_{JM} & \theta_J \\ & & & & & \\ & & & & & \\ f_{N1} & \dots & f_{NK} & \dots & f_{NM} & \theta_N \end{array} \\ \cdot \end{array} \quad (1)$$

Здесь $\{\varphi_1, \dots, \varphi_M\}$ – множество решений, определяющих выбор стратегии действий $\{C_1, \dots, C_M\}$; $\{\theta_1, \dots, \theta_N\}$ множество состояний среды, которая может находиться в одном из состояний $\theta_J \in \Theta$; f_{JK} – количественные оценки принятого решения (риск) в случае выбора стратегии K при условии того, что внешняя среда находится в состоянии J .

Вероятностно-статистические критерии для оценки матрицы (1) позволяют предприятию определить наилучшие стратегии действий в условиях кризиса.

Если возможно оценить распределение вероятностей $P_J = P\{\theta_J\}$ на массиве состояний $\theta_J \in \Theta$, заданными множествами $\Phi = \{\varphi_1, \dots, \varphi_M\}$ и $\Theta = \{\theta_1, \dots, \theta_N\}$, используется критерий Байеса, суть которого сводится к максимизации математического ожидания оценочного функционала и связана с преобразованием формул априорных вероятностей в апостериорные вероятности. По этому критерию оптимальным считается такое решение $\varphi_{E_0} \in \hat{O}$, для которого максимум математического ожидания достигает наибольшего из возможных значений.

$$\hat{A}(P, \varphi_{E_0}) = \max_{\varphi_K \in \hat{O}} \hat{A}(P, \varphi_K) = \max_{\varphi_K \in \hat{O}} \left[\sum_{J=1}^N P_J f_{JK} \right] = \sum P_J f_{JK_0}, \quad (2)$$

$$\hat{A}(P, \varphi_K) = \sum_{J=1}^N P_J f_{JK}.$$

Величина B является байесовым значением оценочного функционала для решения $\varphi_K \in \Phi$.

В случае если ориентироваться на наихудшие условия и необходимо выбирать ту стратегию, при которой потери будут минимальными (минимизация риска при принятии ошибочного решения является критическим), используется критерий Вальда, обеспечивающий принятие решения φ_{K_0} , удовлетворяющее условию

$$\tilde{f}_{K_0} = \max_{\varphi_K \in \hat{O}} \min_{\theta_J \in \Theta} f_{JK}. \quad (3)$$

Оптимальным в этом случае будет решение $\varphi_{K_0} \in \Phi$, для которого

$$\tilde{f}_{K_0} = \max_{\varphi_K \in \hat{O}} \min_{\theta_J \in \Theta} \{f_{JK}\} = \max_{\varphi_K \in \hat{O}} \{\tilde{f}_K\} \quad (4)$$

при условии $B(P^0, \varphi_{K_0}) \geq B_0$, где задаются B_0 и P^0 .

Критерий Савиджа – это критерий минимаксного риска (критерий наименьших сожалений). Он рекомендует выбирать ту стратегию, при которой риск сводится к наименьшему значению в самой неблагоприятной ситуации, то есть минимуму максимального риска f_{JK}^- .

Оптимальное решение φ_{K0} в этом случае должно удовлетворять условию

$$\tilde{f}_{K0}^- = \min_{\varphi_K \in \Phi} \{ \tilde{f}_K^- \} = \min_{\varphi_K \in \Phi} \max_{\theta_j \in \Theta} f_{JK}^-, \quad (5)$$

а оценочный функционал выражен в форме «сожалений или риска» при ограничениях вида

$$B^-\left(\frac{1}{n}, \varphi_K\right) \leq B_0^- \text{ для всех } \varphi_K \in \Phi, \quad (6)$$

$$\hat{A}^-(P, \varphi_K) = \sum_{J=1}^N P_J f_{JK}^-,$$

где n – число значений оценочного функционала, f_{JK}^- – разность между выигрышем, который получился бы, если бы была известна стратегия противника, и выигрышем, полученным без знания стратегии противника.

Предпочтение при выборе критерия отдается в зависимости от ожидаемых последствий от кризиса, минимизации материальных затрат и других факторов оптимизации (например, необходимо снизить риск даже при маловероятном, но наихудшем состоянии внешней среды).

Применение вероятностно-статистических критериев для определения стратегии действий в условиях кризиса позволяет производить научно обоснованное стратегическое планирование мероприятий и минимизировать возможный уровень риска. В настоящее время методика проходит апробацию в системе ОАО «Самаранефтегаз».

Список используемых источников:

1. Боярова Н.Н. Методы управления подготовкой и компетенция персонала / Н.Н. Боярова, Н.Г. Яговкин, А.И. Бузуев. – О.: Современные технологии управления, 2012. – С. 62–78.
2. Батищев В.И. Методология поддержки принятия решений при управлении интегративными крупномасштабными производственными системами / В.И. Батищев, Н.Г. Яговкин. – Самара: Российская Академия наук, Самарский научный центр, 2008. – 288 с.

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ПОДОЛАННЯ ЇХ НАСЛІДКІВ

К.е.н. Басюркіна Н.Й.

Одеська національна академія харчових технологій, Україна
УРОКИ КРИЗИ В АГРОПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Досвід ринкових перетворень в світі показує, що одне з основних завдань держави в умовах перехідного періоду – фінансове забезпечення економічних реформ, які проводяться. Необхідність державного економічного регулювання агропродовольчої сфери викликана низкою важливіших причин:

- засилля імпорту, яке загрожує втраті продовольчої безпеки країни;
- катастрофічне скорочення енерго- і фондомісткості праці;
- спад виробництва, його неконкурентоспроможність.

Суттєвою причиною скорочення виробництва сільськогосподарської продукції в Україні стала відсутність протекціонізму в зовнішній торгівлі продуктами харчування, а також експансія зарубіжних постачальників. Основними чинниками, які зумовили різке підвищення цін на продовольчі товари (м'ясо, молоко, крупи, яйця, рослинна олія), виступають, передусім, неконтрольовані постачання продуктів харчування по імпорту. Одночасно слід зазначити, що значну шкоду продовольчому ринку України та її стратегічним інтересам нанесло згорання товарообміну між колишніми країнами СНД.

Причини кризи в сільському господарстві, пов'язані з макрорівнем – ціновий диспаритет, відсутність протекціонізму, недосконалість податкової, і фінансово-кредитної систем, зниження мотивації до праці, особливо в сільськогосподарських підприємствах.

Стосовно земельної реформи, то спочатку потрібно було навести порядок у фінансово-кредитній системі країни, а потім вже вести розмови про іпотеку землі. Безумовно, рух землі повинен бути, але не на основі купівлі-продажу, а на основі оренди.

Приватизація землі стала гальмом в розвитку сільського господарства. Землю, яка неефективно використовується, потрібно повернути в початковий стан, тобто передати у власність державі, яка повинна мати право на здачу землі в оренду тим, хто сьогодні реально є власниками техніки і технологій.

За роки реформ по рівню виробництва продукції сільського господарства і поголів'ю худоби і птаха країну було відкинуто на 40–50 років назад. З оглядом на захід в Україні припустили, що фермер і індивідуальний сектор створять достаток сільськогосподарської продукції. В той же час громадському сектору сільського господарства відводилось другорядне місце. Проте життя і практика показали, що основою сільськогосподарського виробництва залишаються великі спеціалізовані сільськогосподарські підприємства. Індивідуальні госпо-

дарства займаються в основному виробництвом продукції тваринництва, головним чином молока, і вирощуванням овочів і картоплі. Вони повністю залежать від сільськогосподарських підприємств в забезпеченні кормами своєї худоби, добривами, оранці городів і не можуть ефективно розвиватись без їх допомоги. Тому розглядати роботу індивідуального сектору без зв'язку з сільськогосподарськими підприємствами не можна.

В Україні нині є понад 29,2 тис. домогосподарств, приблизно стільки ж фермерських господарств припинили своє існування. Вони випускають 1 % валової продукції сільського господарства. Ставка на фермерів, як це було на початку аграрної реформи, не виправдалась. Без кооперації, агропромислової інтеграції і фінансової допомоги держави, що має місце в розвинених сільськогосподарських країнах, фермерам не вижити. У розвинених країнах фермери самостійного виходу на ринок сільськогосподарської продукції не мають. Завдяки кооперації та агропромисловій інтеграції фермерські господарства стають великими конкурентоздатними підприємствами.

Отже, неправильна аграрна політика роздрібнила сільськогосподарські підприємства і залишила їх на самовиживання в ринковій стихії.

Головними причинами скорочення виробництва сільськогосподарської продукції є: в рослинництві – зменшення посівних площ і врожайності сільськогосподарських культур, а в тваринництві – поголів'я худоби і продуктивності тварин. До 1998 року в сільському господарстві основні засоби практично не оновлювались, їх знос складає 65 %, що викликано в основному слабким фінансовим положенням господарств.

В умовах, які склались і оцінюються як критичні, необхідно розробити і здійснити програму фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств шляхом відновлення їх платоспроможності передусім за допомогою держави, яка по суті справи відповідальна за економічний стан агропромислової сфери. Ця робота повинна проводитись в комплексі з розробкою і реалізацією конкретних заходів по відновленню і забезпеченню стійкого розвитку агропромислового виробництва і соціального захисту сільськогосподарських товаровиробників.

Подолання економічної, фінансової і інвестиційної кризи в агропродовольчій сфері можливе в умовах функціонування інтеграційних формувань в агропромисловій сфері, які об'єднують в єдину систему сільськогосподарські і переробні підприємства, торгові фірми, машинобудівні і хімічні підприємства, інші ринкові структури, банки, фінансово-кредитні фонди, наукові і освітні заклади, тобто капітали різних видів діяльності. Створення інтеграційних формувань забезпечує конкурентоспроможність і розвиток агропромислової сфери економіки, зміцнення її потенціалу, розширення інвестиційної діяльності, розробку і реалізацію великомасштабних регіональних і державних програм розвитку агропромислової сфери. При цьому держава повинна бути регулюючою, захищаючою і зацікавленою ланкою, своєрідним «партнером» сформованих структур. В Україні функціонують великі інтегровані структури – агрохолдинги, в яких вдалось вирішити те, про що завжди мріяв сільськогосподарський товаровиробник – володіти кінцевим продуктом, платити єдиний раз податки і розподіляти прибуток між учасниками залежно від їх вкладу.

Перспектива розвитку агропромислових формувань полягає у поглибленні зв'язків з іншими підприємствами, в перспективі можлива інтеграція з ними.

Незважаючи на серйозні успіхи багатьох великих агропромислових формувань в Україні, доведеться визнати, що в цілому на селі рішучого перелому до кращого доки не сталося.

К.е.н. Бєлов О.В.

Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ У ЗАГАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПОТЕНЦІАЛІ КРАЇНИ

Одним з фінансових інструментів попередження економічних криз та подолання їх наслідків є фінансовий потенціал забезпечення стратегічного розвитку країни. Саме його наявність в країні і ефективна реалізація можуть забезпечити цілеспрямований стійкий розвиток.

Проблемам потенціалу в радянській і пострадянській науковій економічній літературі було присвячено роботи О. Варшавського [1] А. Анчишкіна [2], Г. Добрава [3], Ю. Донця [4], І. Каленюк [5], О. Комарової [6], В. Свірського [7], В. Данілова [8] та ін. Потенціал розглядався на макро- і мікрорівнях. Спільним серед великої кількості точок зору є те, що поняття «потенціалу економічної системи» є складною економічною категорією яка містить у собі такі складові: кадровий потенціал, основні фонди, технологічний потенціал, інформаційний, науково-технічний потенціал, фінансовий і ін. Але повної згоди про те, які види потенціалів вичерпно описують загальний потенціал системи, поки немає.

Ми пропонуємо побудувати дану систему на основі аналізу одного з основних понять економічної теорії – факторів виробництва та цілеспрямованості реалізації кожного виду потенціалу. Дана модель співвідношення потенціалів представлена на рис. 1. Класична економічна школа виділяє три основних фактори виробництва: праця, земля, капітал. У сучасній постіндустріальній цивілізації виникає ще один, четвертий фактор виробництва – інформація. Врахування головних призначень кожного виду потенціалу, а саме головною метою реалізації освітнього потенціалу системи є «виробництво» висококваліфікованої робочої сили, наукового – «виробництво» інформації для здійснення традиційного виробничого процесу, технічного виробництво засобів виробництва, визначається їх пріоритетність.

Розглянуті три потенціали разом створюють основні складові інноваційного потенціалу країни, який теж буде складатися з кадрової, трудової, інформаційної складових, але якісно перероблених. Очевидним є те, що і науковий і технічний потенціали значною мірою потребують також високоосвічених фахівців. Можна зробити висновок, що освітній потенціал країни буде складати ядро загального його загального господарського потенціалу. Взаємодіючи із науково-технічним він буде формувати інноваційний потенціал і вже реалізація інноваційного потенціалу господарської системи є передумовою формування

адекватного постіндустріальному суспільству виробничого а потім і фінансового потенціалів.

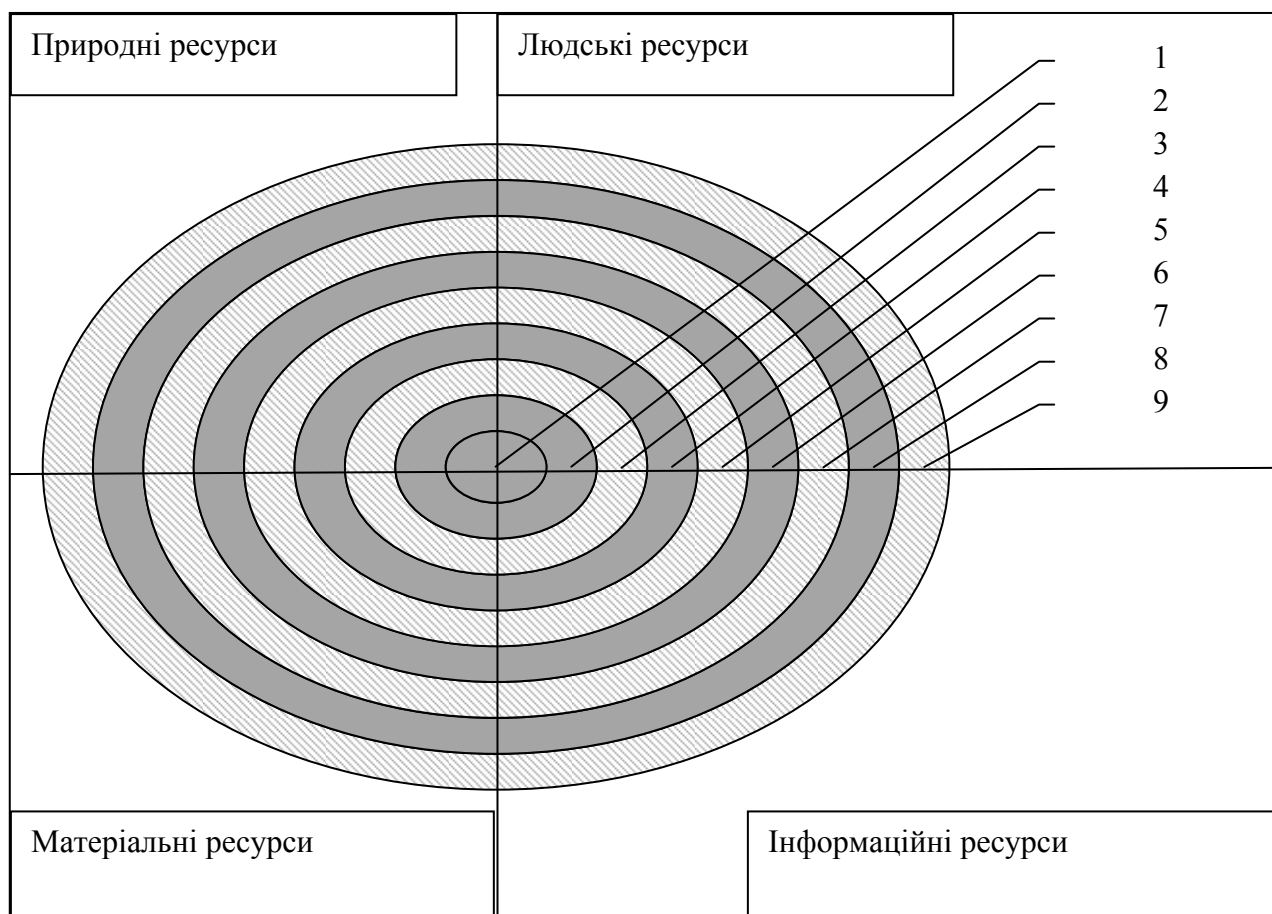


Рис. 1. Модель загального потенціалу господарської системи

(країна, регіон, підприємство) на основі включення факторів виробництва:

Позначення потенціалів: 1. Освітній. 2. Науково-технічний. 3. Науково-технічний стратегічного розвитку. 4. Інноваційний. 5. Інноваційний стратегічного розвитку. 6. Виробничий. 7. Виробничий стратегічного розвитку. 8. Фінансовий. 9. Фінансовий стратегічного розвитку.

Виходячи з сучасних визначень поняття потенціалу стратегічного розвитку країни, слід відмітити, що більшість дослідників, що його вивчали, погоджуються, що цей потенціал складається з фінансового, виробничого, технічного, інноваційного та інших видів потенціалів економічної системи. З нашої точки зору, потенціал стратегічного розвитку являє собою частини вказаних вище потенціалів, виділених для досягнення стратегічних цілей даної економічної системи. Отже, у пропонованій моделі показано, що певну частину кожного з основних потенціалів загального господарського потенціалу країни можна і потрібно спрямувати на досягнення стратегічних цілей країни, а відповідно сума цих частин буде складати загальний потенціал стратегічного розвитку країни в цілому.

Відповідно, фінансовий потенціал стратегічного розвитку країни являє собою частину її фінансового потенціалу, та складається як і всі інші потенціали країни з людських, природних, матеріальних та інформаційних ресурсів, але не в чистому вигляді, а оцінених у грошовій формі, яку вони набули

шляхом трансформації потенціалів від ядра господарської системи потенціалів до її меж.

Список використаних джерел:

1. Варшавський А.Е. Научный потенциал страны / А.Е. Варшавский. – М. : Знание, 1984. – 64 с.
2. Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1989. – 383 с.
3. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Г.М. Добров, В.Е. Торкань [и др.]. – К. : Наукова думка, 1988. – 346 с.
4. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю.Ю. Донец. – К.: Знание, 1987. – 114 с.
5. Каленюк І.С. Освіта у векторному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І.С. Каленюк. – К. : Тов. кадри, 2001. – 316 с.
6. Комарова О.А. Теоретико-методологічні підходи до виявлення сутності освітнього потенціалу / О.А. Комарова // Проблеми науки. – 2003. – № 5. – С. 15–19.
7. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 4 (13). – С. 43–51.
8. Финансовые инструменты социально-экономического развития государства и регионов: монография / под ред. Д. Данилова. – К.: Компьютерпресс, 2009. – 288с.

К.е.н. Голод В.Ю.

Українська Асоціація китаєзнавців

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В КРАЇНАХ АТР В КОНТЕКСТІ ЗАПОБІГАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Фінансово-економічна криза – явище важко прогнозоване. Це є головним поясненням того, що антикризові заходи вживаються із затримкою, а антикризова політика інколи не має бажаного ефекту. Кризи не схожі одна на одну, мають свої особливі внутрішні та зовнішні передумови та наслідки.

Сучасна система валютно-фінансового регулювання представляє собою складний механізм, кожний елемент якого спрямований на досягнення поставлених цілей державної економічної та соціальної політики. Однак фінансові кризи вносять свої корективи у валютно-фінансове регулювання країн світу. Важливою характеристикою антикризової політики останніх років є посилення масштабного втручання держави у розвиток економіки. Криза, як фаза економічного циклу, є невід'ємним елементом розвитку ринкової системи країни, кінцевим наслідком якої є оновлення економічної системи та подальше економічне зростання.

Оцінка існуючих антикризових стратегій зроблена на основі практичного досвіду країн Азійсько-Тихоокеанського регіону. Серед них можна назвати:

- залучення приватного сектору до рекапіталізації фінансових інституцій;
- аукціонний продаж проблемних активів;
- заснування компаній з управління активами;
- посилення ролі держави для ефективного та стійкого функціонування економічної системи в цілому;
- зменшення обсягу обов'язкових банківських резервів та податку з бізнесу;
- диференціація банківських продуктів, що базується на фінансовій інновації;
- підвищення конкурентоспроможності фінансових інституцій шляхом злиття та поглинання.

Фінансові системи більшості країн АТР відносяться до банково-орієнтованого типу. Тобто визначена ключова роль банківської системи в економічному житті країн. Банківська система приймає безпосередню участь у валютно-фінансовому регулюванні. Функція забезпечення сталості банків та грошового ринку (стабілізаційна) пов'язана з надзвичайно високими ризиками банківської діяльності. Банки, на відміну від інших економічних суб'єктів, несуть у собі підвищену загрозу дестабілізації власної діяльності, розладу всього грошового ринку та провокування загальноекономічної кризи.

Виконання банківською системою стабілізаційної або регулюючої функції проявляється двояко:

1) у прийнятті ряду законів та інших нормативних актів, що регламентують діяльність усіх її ланок – від центрального банку до вузькоспеціалізованих комерційних банків;

2) у створенні дійового механізму державного контролю й нагляду за дотриманням цих законів та за діяльністю банків взагалі.

До загальних недоліків валютно-фінансового регулювання країн регіону можна віднести:

- відсутність єдиного контролю за діяльністю банківської системи (Таїланд, Індонезія, до певного часу – Тайвань, Корея);

- велика вірогідність утручання уряду в діяльність банків щодо фінансування певних проектів або надання державних гарантій за банківськими депозитами тощо, що призводило до зростання фінансових ризиків (Тайвань, Корея, Малайзія);

- недосконалість механізмів банкрутства нежиттєздатних банків: оздоровлення замість закриття (у більшості країн регіону).

Нездорова банківська практика НК, що лежала в основі кризи 1997-1998 років, була кардинально переглянута в після кризовий період. Перш за все, майже всі країни прагнули незалежності центрального банку та консолідації нагляду за всіма фінансовими установами.

Уряд Тайваню підтримує банківські злиття з метою функціонування меншої кількості банківських установ, конкурентоспроможних по міжнародним стандартам, що є одним з антикризових методів. Розробляються процедури мобілізації капіталу іноземних взаємних фондів, можливість випуску їхніх цінних паперів та надання консультативних послуг на Тайвані, а також брокерським фірмам виступати агентами з продажу закордонних облігацій. Комітет фінан-

сового контролю також поставив собі за мету послабити обмеження на переміщення капіталів тайванських фірм в Китай.

Протягом останніх років урядом Тайваню проводиться програма розвитку сектору послуг, що називається SMILE (Service, Market, Innovalue, Life, Environment). Попит ринку на якісні та комплексні фінансові послуги з кожним роком стає все більше відчутним, й тому спеціалізуватись лише на видачі кредитів уже недостатньо. Тому тайванський фінансовий сектор пристосовується до виклику глобалізації на шляху перетворення в регіональний фінансовий центр.

Взагалі консолідація фінансових інституцій має 4 позитивні ефекти. По-перше, консолідація створює економіку оцінки, економіку масштабів та ефективного адміністрування. По-друге, після консолідації фінансові інституції збільшують свою долю ринку, як наслідок – зростає авторитет банківської установи та можливо його прибутковість через збільшення кредитних ставок та зменшення депозитних ставок. По-третє, фінансові інституції можуть поширити свою діяльність на іншу фінансову сферу через консолідацію, вони мають можливість зменшити операційний ризик та підвищити вартість компанії через диверсифікацію. По-четверте, консолідація призводить, як правило, до фінансових інновацій.

Всі фінансові інституції дуже схожі на Тайвані: якщо банк хоче мати конкурентну перевагу на ринку, він повинен продумати політику диференціації своїх продуктів, що базуються на фінансовій інновації. Якщо масштаб банку зростає, він має більше фондів для інвестиції в нові фінансові продукти. Як результат – збільшення прибутковості. Якщо фондовий ринок ефективний, то ринок буде мати ефект від консолідації відразу ж після оголошення про консолідацію. В емпіричних вченнях консолідація фінансових інституцій впливає на ринкову вартість учасників через коливання прибутковості їхніх акцій протягом кількох днів або місяців після оголошення про об'єднання.

Варто також указати на значне збільшення обсягу офіційних валютних резервів у регіоні, що є одним з елементів антикризової стратегії. Згідно звіту Світового банку в червні 2012 р. в 5-х країнах регіону, що входять в 10-ку передових економік за рівнем золотовалютних запасів, було акумульовано 5,51 трлн. дол. США. Найбільші обсяги були зафіксовані в КНР (3,24 трлн. дол. США) та в Японії (1,272 трлн дол. США).

НІК “другої хвилі” (Індонезія, Таїланд, Малайзія та Філіппіни) та Корея зазнали значного впливу азійської кризи 1997–1998 рр. в основному через значне перевищення припливу короткострокового капіталу над обсягами надходження валюти від експортних та інших операцій. Кризова трансформація фінансової системи НІК Східної Азії триває й досі. Вживаються заходи в напрямі реформування банківських систем, а саме у вирішенні проблем нежиттєздатних фінансових інститутів шляхом закриття, реструктуризації, злиття та поглинання. Серед важливих заходів можна назвати посилення принципів регулювання та контролю, приведення національних стандартів функціонування фінансових інститутів у відповідність до міжнародних стандартів. Важливою стратегією кризової трансформації НІК є залучення приватного сектору до рекапіталізації фінансових інститутів.

Питання економічної та валютно-фінансової інтеграції в АТР стало актуальним після азійської кризи 1997–1998 років. Як зазначалося президентом Азійського банку розвитку Х. Куродою, “...регіоналізм підрозділяється на чотири категорії: торгівля та інвестиції, монетарний та фінансовий, розвиток інфраструктури, транскордонна соціально-культурна взаємодія”. Саме протистояння викликам фінансової глобалізації стало причиною активізації регіонального фінансового співробітництва.

Протягом тривалого часу Японія зберігала за собою статус головної економічної держави Азійсько-тихоокеанського регіону. Сьогодні її з позиції регіонального лідера поступово витісняє Китай, чия сукупна могутність зростає швидкими темпами. За думкою китайських експертів, Китай уже перетворився на “локомотив” економіки всього АТР. Поступово формується нова модель розвитку регіону, яка буде повноцінно функціонувати за 10-20 років. За прогнозами експертів, сукупний ВВП країн АТР у 2020 р. може перевищити сукупний ВВП країн ЄС удвічі. В основі такого стрімкого розвитку будуть лежати, як і раніше, іноземні інвестиції та експорт.

Регіональна політика, спрямована на лібералізацію переміщення капіталів та регіональну фінансову інтеграцію. Однак ця інтеграція залишається на зародковому рівні. Багато вчених говорять, що фінансові ринки в Азії більш інтегровані з глобальною економікою, ніж всередині регіону. Посилення фінансової інтеграції на глобальному, ніж на регіональному рівні разом зі швидким просуванням на світовий ринок капіталів, передбачає потенційну загрозу від глобальних криз на економіку азійських країн. Це означає, наприклад, що якщо регіональний фондовий ринок повністю інтегрований у глобальне середовище, то коливання фондових індексів залежить від стану світової економіки.

Ураховуючи значний фінансово-інвестиційний потенціал країн регіону, розвиток відносин у цьому напрямку має стати стратегічною задачею для України. Позитивний досвід країн АТР у реформуванні їхніх фінансових систем є корисним у подальшому розвитку економіки України. Створення якісного інформаційно-інституційного середовища є основою формування здорової валютно-фінансової системи країни. Серед інших напрямків застосування досвіду країн АТР можна назвати такі:

1) Застосування досвіду східно-азійських країн у процесах консолідації банківських капіталів, злиття та поглинання у фінансовому секторі для подальшого оздоровлення банківської системи України, яка теж вважається перенасиченою банками.

2) Вивчення досвіду країн АТР у заходах боротьби з рівнем непогашених позик.

3) Урахування досвіду країн регіону (зокрема, Тайваню) у збільшенні долі вітчизняних інвесторів у фінансовий сектор з метою уникнення ризику залежного розвитку та відстоювання економічних інтересів країни. Велика доля внутрішніх інвестицій Тайваню була значним антикризовим фактором в 1997-1998 рр.

4) Збільшення кількості та якості фінансових послуг з урахуванням акценту НІК на розвиток фінансового сервісу в процесах реформування фінансового сектору взагалі.

5) Уряд України в ході подальшого реформування валютно-фінансової системи повинен урахувати необхідність прозорості в системі звітності, вдосконалення системи регулювання та контролю.

6) Подальший розвиток українського фондового ринку необхідно розпочати з удосконалення законодавства та підвищення професійного рівня гравців. У даному випадку більш корисним буде досвід Сінгапуру та Гонконгу.

7) Україні слід урахувати передовий технологічний та інноваційний потенціал Японії, Сінгапуру, Тайваню, Південної Кореї для розвитку виробничо-коопераційного співробітництва з регіоном. Мається на увазі можливий позитивний вплив міжнародного кооперування на прискорення науково-технічного прогресу, покращення конкурентоспроможності національного виробництва на світовій арені.

8) Використання досвіду країн регіону для формування більш сприятливої моделі національної спеціалізації.

Висновки:

1. Валютно-фінансова система країн АТР є частиною світової валютно-фінансової системи, формувалась під впливом світових економічних процесів та продовжує шлях реформ у рамках фінансової глобалізації. АТР на сучасному етапі розвитку вважається найбільш глобалізованим регіоном світу. Як результат трансформації, в країнах Східної та Південно-Східної Азії спостерігається стале економічне зростання та низький рівень інфляції. В основі трансформації фінансових систем регіону лежить оздоровлення банківського сектору: вирішення проблеми неповернених позик, втілення нових банківських продуктів, посилення контролю; розвиток фондових ринків. До загальних недоліків валютно-фінансового регулювання країн регіону можна віднести: відсутність єдиного контролю за діяльністю банківської системи; велика вірогідність утручання уряду в діяльність банків; непрозорість фінансової політики, недосконалість механізмів банкрутства нежиттєздатних банків; оздоровлення замість закриття.

2. Серед інструментів монетарної політики, які використовуються центральними банками країн АТР, особлива увага приділяється регулюванню обсягу грошової маси, ставкам обов'язкового резервування і рефінансування, курсу валюти і формуванню кредитної політики. Найбільш поширеним інструментом є операції на відкритому ринку. Тайванська модель валютно-фінансового регулювання має відмінність від інших країн регіону, бо вона не залежить від боргового фінансування.

3. Серед антикризових методів, що є спільними для країн регіону виділено: реформування банківських систем, розвиток фондових ринків, посилення нагляду та контролю, процеси консолідації фінансових капіталів, збільшення обсягу валютних резервів.

4. Характерною особливістю розвитку АТР на сучасному етапі є поглиблення економічних зв'язків між країнами регіону. Створення вільної економічної зони між країнами АСЕАН та КНР збільшить товаро- та капіталообіг всередині регіону, та, в той же час, спричинить певну економічну залежність. Протистояння викликам фінансової глобалізації було в основі активізації регіонального фінансового співробітництва.

5. Досвід країн АТР є корисним на шляху подальшого реформування валютно-фінансової системи України. Особливої актуальності це питання набуло в період глобальної фінансової кризи. Економічний досвід країн АТР показує, що національна конкурентоспроможність забезпечується завдяки формуванню та послідовному виконанню цільових програм і перспективних науково-технічних проектів, вирішенню найактуальніших завдань підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, залученню різнопланових джерел фінансування для створення наукомістких виробництв і максимальній ефективності бюджетних асигнувань.

Д.э.н. Ишханов А.В.

Кубанский государственный университет, Российская Федерация

МНОГОТОВАРНЫЙ СТАНДАРТ КАК ОСНОВА РЕФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

В условиях современного глобального экономического кризиса тема преобразования мировой валютной системы становится особенно актуальной. Дискуссии по различным вариантам реформирования мировой валютно-финансовой архитектуры в последние годы ведутся между учеными различных экономических школ и направлений.

Основной целью трансформации мировой валютной системы является обеспечение ее стабильности и управляемости. Для этого необходим ввод альтернативных доллару США международных условных единиц, устойчивых к мировому инфляционному фону, что возможно только при осуществлении их «привязки» к материальным активам. Идеи внедрения мировой валюты, эквивалентом стоимости которой может стать товарная корзина, выдвигались многими учеными-экономистами, такими как Ж. Тинберген, Н. Калдор, Л. Ларуш, Б. Лиетар и др.

В настоящее время существует два основных подхода к созданию мировой денежной единицы на основе стандартизированного набора товаров. Первый предполагает обеспечение денежной массы новой эмитируемой валюты реальными активами. В этом случае мировая условная единица по своей сути будет являться распиской, дающей право на получение ее владельцем определенной «корзины товаров». Так, Б. Лиетар рассматривал возможность создания мировой валюты на основе стандартного набора постоянно возобновляемых товарных запасов, создаваемых с целью нормального функционирования национальных экономик, стабилизации цен на внутренних рынках, обеспечения продовольственной безопасности. Предположительно в такую

корзину должны быть включены различные виды металлов, нефть, зерновые культуры и другие виды сырья.

Мировая валютная система, созданная на основе такой условной единицы, очень похожа на золотой стандарт, но при этом корзина сырьевых товаров более стабильна, чем золото или любой из товаров, входящих в ее состав. Такая валюта практически не подвергалась бы инфляции, так как ее эмиссия ограничена наличием реальных переходящих запасов сырья. При этом следует учитывать, что денежной массы предполагаемой валюты может быть недостаточно для обеспечения всего объема международных торговых сделок. Объемы контролируемых государствами переходящих запасов отдельных видов сырья меньше мирового экспорта. Таким образом, на практике предлагаемый инструмент может быть использован как международный резервный актив, имеющий ограниченную сферу оборотного применения. Заменить доллар США такой валютой невозможно, так как ее эмиссия не сможет обеспечить мировое экономическое сообщество денежной массой, необходимой для осуществления международных расчетов.

При втором подходе предполагается создание искусственного инварианта в виде монетарного индикатора. При этом обмен валютной единицы на реальные товары не обеспечивается, но ее рыночный курс поддерживается на постоянном уровне. Доля каждого товара в предлагаемой корзине должна быть определена его значимостью в международной торговле. Данный инструмент может быть очень эффективен для выявления недооценки (переоценки) национальных валют и устранения дисбалансов в валютно-финансовой сфере на мировом уровне. При этом следует учитывать, что эмиссия данной валюты не может быть ограничена наличием реальных активов, что в определенной степени снижает ее устойчивость к инфляции. Эмиссия мировой оборотной единицы должна быть обеспечена частично резервной валютой, а частично – национальными денежными единицами в объеме годового экспорта. Увеличение денежной массы оборотной валюты должно соответствовать росту международной торговли. Привязка курса оборотной валюты к корзине товаров будет способствовать стабилизации международного денежного обращения, воздействуя на ожидания хозяйствующих субъектов.

Основным предназначением наднациональной валюты является обеспечение денежной массой всего объема международных торговых сделок. При этом она не должна обесцениваться, так как выполняет еще и резервную функцию. Очевидно, что такую валюту создать невозможно. Поэтому указанные функции необходимо разделить между двумя инструментами: резервным и оборотным. Резервный инструмент в обязательном порядке «привязан» к материальным активам и обеспечивается ими. Эмиссия оборотного инструмента зависит от объема мирового экспорта.

Резервная валюта – первый инструмент, должна оставаться надежной и не подвергаться обесценению. Обеспечение мировой резервной единицы товарно-сырьевыми запасами может гарантировать ее устойчивость к инфляции, а также связь финансовой сферы с реальными активами.

Второй инструмент – оборотный, должен не только обеспечивать мировую экономику денежной массой, необходимой в международных расчетах, но и служить устойчивой базой сопоставлений, инструментом оценки курсов национальных денежных единиц. Масштабы эмиссии данной валюты будут определяться потребностями всего мирового сообщества, связанными с обеспечением денежной массой международных торговых сделок.

Основным преимуществом новой концепции является устранение основной проблемы современной валютной системы – использования национальных валют в качестве международного платежного и резервного средства. В условиях современного кризиса мировые оборотная и резервная валюты будут пользоваться особым доверием как инструменты защиты от рисков, связанных с изменением валютных курсов. Объем денежной массы, обслуживающей международные расчеты, должен определяться потребностями мирового экономического сообщества, а не ситуацией в экономике отдельного государства. Ввод двух инструментов позволит стабилизировать стратегические сырьевые резервы, снизить влияние циклических колебаний на ценовую динамику международных товарных рынков и обеспечить потребность мирового сообщества денежной массой, необходимой для осуществления внешнеторговых сделок.

Кабирова Р.С.

*ГАОУ ВПО «Набережночелнинский государственный
торгово-технологический институт», Российская Федерация*

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В числе важных факторов, обеспечивающих высокую инвестиционную привлекательность региона, нужно выделять политическую стабильность и низкие инвестиционные риски, обусловленные предоставлением налоговых льгот и преференций, а также реализацией комплекса мер по защите прав инвесторов.

С целью обеспечения интенсивного развития экономики региона, необходимо непрерывное привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов. В настоящее время государство остается одним из основных инвесторов, тем не менее, государственные инвестиции не могут в полной мере удовлетворить потребности республики, обладающей значительным производственным потенциалом.

К числу наиболее характерных проблем для современных предприятий регионального строительного комплекса, препятствующих их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений, следует отнести неэффективность в организации системы управления предприятием, обусловленную:

– неупорядоченностью нормативно-правового и методологического обеспечения строительной деятельности, регулирования, разграничения и реализации функций управления, несоответствием новым условиям и требованиям;

- неразвитостью современных организационно-управленческих структур;
- необоснованностью дублирования отдельных функций на различных уровнях управления;
- отсутствием возможности достоверной оценки имущества предприятий и связанное с этим бесхозное отношение к собственности со стороны работников;
- низким уровнем квалификации менеджеров и персонала;
- неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства.

Перестройка инвестиционного процесса и хозяйственного механизма в строительном комплексе в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике, по мнению российских специалистов, непосредственно связана с использованием некоторых элементов зарубежного опыта.

В Российской Федерации используются преимущественно традиционные финансовые инструменты инвестиционного процесса с последовательным осуществлением отдельных его стадий, что приводит к значительному растягиванию всего инвестиционного цикла.

За рубежом же применяются разнообразные финансовые инструменты в зависимости от конкретных инвестиционных задач. Так, снижение объемов и увеличение стоимости банковского кредитования, а также сокращение продаж жилья привели к дефициту средств финансирования жилищного строительства и снижению рентабельности деятельности строительных компаний. Решением данной проблемы может стать использование проектного финансирования.

Автор предлагает определять проектное финансирование строительства как метод направления денежных средств на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение, новое строительство (строительные проекты), при котором источником погашения долговых обязательств перед кредитором (банком) являются средства, которые формируются при реализации строительного проекта.

Роль проектного финансирования становится главенствующей в финансировании, строительстве и управлении крупными производственными объектами и объектами инфраструктуры. В основу проектного финансирования заложена идея финансирования инвестиционных проектов за счет доходов, которые принесет создаваемая организация в будущем.

Методика проектного финансирования разработана специально для капиталоемких отраслей, такое как строительство. При проектном финансировании строительства объем привлеченных инвестиционных ресурсов, значительно превышает собственные активы строительной компании. Благодаря этому возможна реализация проекта с нуля, даже когда его осуществлением занимается недавно созданная компания. Кроме того, финансовые риски, то есть ответственность за судьбу проекта, его участники делят между собой.

Рассмотрим методику применения проектного финансирования в региональном строительстве. В данной методике задействованы следующие участники (табл. 1).

Очевидно, что каждый участник получает свою выгоду, и каждый из них может существовать самостоятельно.

Таблица 1. Участники и их роль в проектном финансировании строительства

Участники	Роль	Выгода
Компания-заказчик	инвестирует часть своих собственных средств	получит прибыль в виде дивидендов
Финансовый участник *	финансирование проекта	получит выплату своих фондов и прибыль в виде процентных платежей
Генеральный подрядчик	осуществляет строительство и сопутствующей инфраструктуры, давая гарантии по поводу завершения строительства в установленные срок и в рамках бюджета	получает оплату своих услуг
Органы государственной власти	поддерживает проект на общественном уровне	получает гарантии создания определенного количества новых рабочих мест и налоговые поступления от проекта в будущем
Потребители	удовлетворение нужд и потребностей. Потребителями могут быть как конечные потребители (например, владельцы квартир), так потребители-организации, например, арендаторы, подписывают долгосрочные соглашения на аренду помещений и по определенной установленной цене вне зависимости от «рыночной» цены	взамен получая гарантированный источник площади

* Коммерческие банки, инвестиционные банки, инвестиционные фонды и компании, пенсионные фонды и другие институциональные инвесторы, лизинговые компании и другие финансовые, кредитные и инвестиционные институты.

Кредиторов в проектном финансировании привлекает то, что проект обеспечивает постоянные долгосрочные денежные потоки, которые гарантируются заключенными соглашениями, а также тем, что проект будет огражден от рисков. В качестве залога кредиторы также получают набор активов. Кроме того, дополнительным средством контроля интересов кредиторов служит определенная система платежей. Все платежи потребителей сначала поступают на специальный счет, распоряжаться которым спонсоры проекта не могут. Поступающие на этот счет средства сначала уходят на оплату содержания и технического обслуживания, далее – платежи кредиторам и только потом уже платежи спонсорам проекта (рис. 1).

Заказчик берет на себя роль менеджера и оператора проекта, взамен получая дивиденды. Задача заказчика на первом этапе (этапе подготовки проекта) – определить всех участников проекта и набрать «набор» контрактов:

- с генеральным подрядчиком на строительство;
- с потребителями (например, с арендаторами на аренду помещений);
- с местными и федеральными властями – разрешения, лицензии и т.д.;
- с поставщиками оборудования на поставку и техническое обслуживание оборудования;
- сами с собой или с внешним управляющим на операционное управление.



Рис. 1. Схема проектного финансирования регионального строительства

Кредиторы в этом случае финансируют не столько некий проект, сколько набор контрактов. Этот набор контрактов должен ясно показать (и практически 100% закрепить в контрактах), каковы будут будущие денежные потоки проекта, и хватит ли их для выплаты долга и процентов.

Преимущество такой стратегии заключается в ее масштабируемости – данный процесс можно повторять с любым количеством строительных проектов в регионе. Реализация этой стратегии была бы невозможна без работы механизма проектного финансирования.

Проектное финансирование предпочтительнее для строительных компаний, чем кредит, потому что объем привлеченных инвестиционных ресурсов значительно превышает собственные активы застройщика. Благодаря этому возможна реализация проекта с нуля, даже когда его осуществлением занимается недавно созданная компания. Кроме того, финансовые риски, то есть ответственность за судьбу проекта, его участники делят между собой.

Таким образом, в силу своей гибкости проектное финансирование является эффективным инструментом привлечения средств в региональное строительство в условиях нестабильной экономики.

К.э.н. Линкевич Е.Ф.

Кубанский государственный университет, Российская Федерация
**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ
МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ**

Трансформация мировой валютно-финансовой системы является закономерным процессом, обусловленным изменениями в международном разделении труда, развитием внешней торговли, расстановкой сил в мире. Смена одной мировой валютной системы на другую, как правило, происходит во время кризиса. В настоящее время состояние мировой сферы финансов оценивается как кризисное. При этом никаких мер по модернизации современной финансовой архитектуры с целью стабилизации международного денежного обращения до сих пор не предпринималось.

На современном этапе наиболее вероятны два пути дальнейшего развития мировой валютно-финансовой системы. Один из них предполагает сохранение использования в качестве средств международных расчетов и создания официальных резервов национальных денежных единиц. Сторонники данного направления выступают против замены мировых резервных валют наднациональной условной единицей. Так, М. Фридман утверждал, что достижение международного статуса национальной валютой осуществляется посредством «естественного отбора», т.е. на основе предпочтений участников валютных сделок. Следовательно, такая валюта может обслуживать международную торговлю, при этом внушая доверие участникам внешнеэкономических отношений и снижая валютно-финансовые и политические риски.

Статус резервной валюты предполагает ее соответствие определенным требованиям. Во-первых, выдвижение национальной валюты за пределы государственных границ предусматривает существенное снижение валютных ограничений. Законодательство страны не должно препятствовать движению капитала. Во-вторых, доля страны-эмитента в мировом ВВП и международной торговле должна быть значительной. В-третьих, доверие мирового сообщества к национальной денежной единице зависит от ее устойчивости к инфляции.

Согласно утверждению известного экономиста Р. Триффина, использование национальной денежной единицы в качестве мирового платежного и резервного средства в долгосрочном периоде может привести к следующим последствиям: либо рост денежной массы данной валюты (в условиях дефицита платежного баланса и увеличения долговых обязательств страны) будет способствовать ее обесценению; либо объем ее эмиссии останется недостаточным для обеспечения мирового экономического сообщества платежными средствами, необходимыми для осуществления международных расчетов. Развитие событий по первому сценарию может стать причиной мирового валютного кризиса, по второму – вызовет нехватку денежных средств для международной торговли, что приведет к отказу от использования данной валюты как мирового платежного средства.

На современном этапе использование национальных валют в качестве международных расчетных и резервных инструментов способствует их обесце-

нению и порождает валютные кризисы мирового масштаба. Для преодоления глобальных дисбалансов необходима полная перестройка мировой валютно-финансовой системы. Меры, применяемые странами-эмитентами ведущих резервных валют, выраженные в эмиссии, направлены на устранение последствий кризиса, а не его истоков.

Дальнейшее развитие глобальной валютной системы возможно по качественно новому сценарию, с использованием мировым сообществом в качестве средства международных расчетов и резервного инструмента наднациональной денежной единицы. Существуют различные подходы к созданию такой валюты. Учеными разных экономических школ и направлений ведутся дискуссии по вопросам, связанным с ее эмиссией и обеспечением.

Какими же свойствами должна обладать новая мировая валюта?

Во-первых, условной единице, выполняющей роль международного расчетного и резервного средства, следует оставаться стабильной, поэтому ее эмиссия должна определяться потребностями мировой экономики и контролироваться наднациональной структурой.

Во-вторых, новую международную валютную единицу не следует «привязывать» к корзине ведущих мировых валют, так как в условиях настоящего кризиса сохраняется угроза конкурентных девальваций. Приоритетным направлением валютно-денежной политики многих государств остается недопущение укрепления курсов их национальных денежных единиц. Создание мировой условной единицы на основе национальных валют, эмитенты которых заинтересованы в их ослаблении, не может стабилизировать международную валютно-финансовую сферу. Мировая валюта должна быть обеспечена реальными активами. Оптимальным вариантом является привязка базовой резервной единицы к корзине различных сырьевых товаров, что обеспечит ее стабильность и устойчивость к инфляции.

В-третьих, новая валюта должна удовлетворять двум абсолютно противоположным требованиям: оставаться абсолютно надежной, что предполагает жесткое ограничение ее эмиссии, и при этом обеспечивать постоянно возрастающие объемы международных сделок, удовлетворяя потребности мировой экономики в денежной массе. Учитывая, что такую валюту создать невозможно, необходимо подумать о разделении данных функций между двумя инструментами: резервным и оборотным.

Формирование новой валютной системы – сложный, достаточно противоречивый и продолжительный процесс. Расхождения в интересах отдельных стран, а также взглядов ученых-экономистов затрудняют выработку единой стратегии по реформированию современной мировой финансовой архитектуры. Однако трансформация международных валютно-финансовых отношений в настоящее время является одним из необходимых условий преодоления затяжного экономического кризиса мирового масштаба. Стабилизация глобальной валютно-финансовой сферы возможна при принятии мировым сообществом новой валюты, разделенной на два инструмента, не зависящей от геополитических интересов отдельных государств, способной заменить доллар США в международных расчетах и обеспечить сохранность, как государственных резервов, так и накоплений частных компаний и населения.

Мазур В.О.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

ІНСТРУМЕНТИ ПОКРАЩЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ

Створення дієвого національного інвестиційного ринку, що перерозподіляє потужні інвестиційні ресурси є головним підґрунтям для створення сильної національної економіки. Враховуючи ту ситуацію, яка склалася на міжнародних інвестиційних ринках, і ті негативні наслідки, що мали вплив на вітчизняний ринок інвестицій, виникає необхідність в системному та послідовному регулюванні цього ринку та контролі інституцій, що функціонують на ньому.

Питання дослідження заходів щодо подолання наслідків світової фінансової кризи на вітчизняному інвестиційному ринку та державного регулювання інвестиційного ринку висвітлено в роботах В. М. Опаріної, А. С. Гальчинського, В. В. Корнєєва, О. М. Мозгового. Однак у контексті поглиблення кризи на сучасному етапі питання детального аналізу державного регулювання та сприяння розвитку інвестиційного ринку залишається актуальним.

Актуальність теми зумовлена необхідністю розширення фінансового інструментарію подолання наслідків світової фінансової кризи на вітчизняному інвестиційному ринку .

Реалізація будь-яких глобальних проектів, що в подальшому призводить до структурних перебудов в державі відбувається завдяки реалізації інвестиційних програм. Тому найактуальнішим питанням для держави в умовах світової фінансової кризи, є створення сприятливого інвестиційного клімату та недопущення відтоку капіталу з країни. Проте негативні тенденції та неадекватність регулювання економічними процесами в останні роки призводять до стагнаційних процесів на фінансовому ринку, загалом, та на інвестиційному, зокрема. Інвестиційний ринок є сегментом ринкового середовища, на якому формуються інвестиційні пропозиції та попит на об'єкти вкладень різних форм капіталу, головними діючими особами виступають інвестори, вкладники, замовники та інші учасники інвестиційної діяльності, що забезпечують просування інвестиційних намірів [1]. При цьому у формуванні джерел інвестиційних ресурсів велике значення мають заощадження населення. Але на жаль, переважна більшість наших співвітчизників не володіє достатніми правовими інструментами в сфері фінансів, тому виникає необхідність захисту зі сторони держави.

Економічна ситуація в Україні протягом останніх років не може розглядатись як стабільна, оскільки відзначаються досить суттєві коливання в показниках темпів зростання обсягу реального валового внутрішнього продукту, темпів зростання обсягу промислового виробництва та інвестицій в основний капітал. Серед негативних тенденцій, зокрема дефіцит інвестиційного ресурсу через припинення середньо- та довгострокового кредитування та девальвація національної валюти, зменшення реальних доходів населення. Непомірно висока вартість кредитного ресурсу для підприємств та населення, дефіцит ліквідності, рекапіталізація банків, призвели до уповільнення процесів економічного зростання. Отже, інвестиційний ринок став підсумком прорахунків в державній регу-

лятивній політиці в країні. Складається враження, що проведення державної регулятивної політики відбувається без усвідомлення того, що інвестиційний ринок представляє собою складний економічний механізм щодо фінансових відносин з приводу обігу різних фінансових інструментів. Державне регулювання кредитного та валютного ринків здійснює Національний банк України. Саме Національний банк визначає процентну ставку, рефінансує комерційні банки, управляє золотовалютними резервами, фіксує обмінний курс національної валюти. Ринок боргових цінних паперів та ринок акцій регулює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [2].

З появою Української Біржі в 2009 році, український фондовий ринок зробив значний ривок у розвитку. Згодом з'явилися й інші потреби ринку, які б необхідно було задовольняти. Зокрема, це доступ цінних паперів іноземних компаній з активами в Україні, тобто можливість проведення на українському фондовому майданчику подвійного лістингу. Зусилля у вирішенні цього питання з боку Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), не знаходять підтримки з боку Нацбанку України. Другим інструментом, який був би досить ліквідним в теперішніх складних економічних умовах це ф'ючерс на золото, оскільки під час турбулентності і нестабільності, які ми спостерігаємо зараз, дуже багато інвесторів-громадян України, стурбовані збереженням своїх вкладів, дивляться на диверсифікацію активів, у тому числі на покупку золота. На жаль, у нас існує єдиний спосіб такої інвестиції – купити золоті злитки і помістити їх в банк, що пов'язано з багатьма транзакційними витратами.

Розвиток української біржової торгівлі направлено на вирішення однієї з найголовніших завдань – це зростання ліквідності і можливість для українських компаній робити IPO на українських біржах. Досі всі розміщення, які відбувалися в Україні, були розміщеннями боргових інструментів, через облігації. Основними покупцями були або нерезиденти, або українські банки, які за своєю суттю є дуже зарегульованими. Будь-яка операція, внаслідок якої український банк бере на баланс акцію, тягне 100% резервування. В умовах відсутності ліквідності в банківській системі, яка, швидше за все, триватиме ще якийсь час, українські банки не зможуть дозволити собі такої розкоші. Таким чином, є причина регуляторна, а є причина виключно економічна.

В цих умовах найбільш позитивним для українського фондового ринку, як вказувалось вище, є паралельний лістинг підприємств з українськими активами, цінні папери яких розміщені на закордонних майданчиках. Запровадження паралельного лістингу цінних паперів на українських біржах дозволило б українським інвесторам придбати ліквідні акції українських компаній, які провели IPO на зарубіжних фондових біржах – у Лондоні, Франкфурті та Варшаві. З точки зору валютного законодавства, потрібно допустити на локальний ринок розміщені за кордоном цінні папери, емітенти яких забезпечені активами в Україні, тоді нерезиденти могли б отримувати кошти від продажу цінних паперів у гривні, а потім реінвестувати ці гроші в українську економіку. Сьогодні на першу транзакцію між нерезидентом та резидентом потрібна валютна ліцензія НБУ, що відповідно суттєво ускладнює вирішення цього

питання. Крім того, необхідно зміни положення про функціонування фондових бірж та положення про депозитарну діяльність: компанії, які звітують на іноземних біржах, одночасно повинні надавати таку ж інформацію українською мовою в Україні.

Акції компаній українського походження на закордонних майданчиках мають значні успіхи. Зокрема, на Варшавській біржі навіть запущений індекс цін на акції українських емітентів WIG-Ukraine, в який входять 10 паперів. Втім, одного законодавчого рішення для появи іноземних паперів на українському ринку не достатньо, адже компанії-емітенти мають самі вивести свої папери на біржі в Україні.

Останнім часом обсяги торгів на українських біржах значно знизилися. Причинами цього називають і негативну тенденцію фондових індексів, і песимістичні очікування інвесторів. У порівняно швидкі терміни посприяти вирішенню цієї проблеми міг би допуск на українські майданчики акцій іноземних емітентів, адже спочатку вони мають більшу ліквідність, оскільки вони в обігу на закордонних фондових майданчиках. Такі плани учасники та регулятори ринку будують вже більше року. Ще у вересні 2011 року Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку навіть опублікувала розроблений проект Положення про допуск цінних паперів іноземних емітентів до обігу на території України. Подвійний лістинг принесе українським приватним інвесторам низку переваг. Насамперед, це розширення доступних і ліквідних інструментів для інвестування.

Поява нових ліквідних інструментів в цілому сприятиме поживленню український фондовий ринок. Іноземні емітенти проводять більш відкриту політику щодо розкриття інформації та виплаті дивідендів. Це має тримати в тонусі українські компанії, у яких з'явиться мотивація і стимул наслідувати приклад зарубіжних колег, щоб конкурувати з ними на ринку. Процедура подвійного лістингу допоможе вирішити дві проблеми відразу — введе на біржу якісних емітентів, а відтак і західну культуру публічних компаній, що, відповідно, підвищить ліквідність.

Проте допуск іноземних цінних паперів вимагає вирішення декількох суперечливих питань. По-перше, це наявність Центрального депозитарію, дискусії навколо якого в Україні ведуться вже не перший рік. У проекті Положення, розробленому НКЦПФР, передбачається, що іноземні емітенти зобов'язані відкрити рахунок у цінних паперах у Національному депозитарії України. Однак на фондовому ринку діє також Всеукраїнський депозитарій цінних паперів, за обсягом активів і учасників ринку, що обслуговуються у нього, значно випереджає НДУ. Крім того, проект Положення про допуск іноземних цінних паперів прямо посилається на те, що купівля та продаж іноземних цінних паперів на території України мають здійснюватися в рамках правил чинного валютного регулювання. Зокрема, на даний період, для придбання іноземних активів резиденти України повинні отримувати індивідуальну валютну ліцензію НБУ[3]. І щоб створити прийнятні і зручні для інвесторів умови торгівлі іноземними паперами, необхідно внести зміни у законодавство. Саме цей момент залишається найбільш проблемним, оскільки

основну роль у валютному регулюванні відіграє Національний банк, який поки що не ставить розвиток фондового ринку своїм пріоритетним завданням, а відтак складається враження, що не зацікавлений в покращенні інвестиційного клімату в Україні.

Висновки. Невідповідність регулятивної політики держави та несвоєчасне реагування на виклики щодо подолання кризових явищ на світових фінансових ринках призвели до серйозних прорахунків в економічній політиці, і як, наслідок – стагнаційні процеси в інвестиційній сфері та погіршення всіх макро-економічних показників в країні.

Для емітентів подвійний лістинг — це можливість залучити додаткові активи з ринку без особливих зусиль на організацію нових випусків цінних паперів. А активізація інтересу з боку українських інвесторів може позитивно вплинути і на обсяг торгів на зарубіжних майданчиках.

Іноземні емітенти проводять більш відкриту політику щодо розкриття інформації та виплаті дивідендів. Це має тримати в тонусі українські компанії, у яких з'явиться мотивація і стимул наслідувати приклад зарубіжних колег, щоб конкурувати з ними на ринку. Процедура подвійного лістингу допоможе вирішити дві проблеми відразу — виведе на біржу якісних емітентів, а відтак і західну культуру публічних компаній, що, відповідно, підвищить ліквідність.

Список використаних джерел:

1. Луців Б. Л. Кредитно-інвестиційні діяльність банків України : дис. ... докт. екон. наук : 08.04.01 / Луців Богдан Любомирович. – К., 2004. – 467 с.
2. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov>
3. Процентні ставки за кредитами в економіку та депозитами за даними статистичної звітності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/STATIST/DAILLY>

К.е.н. Онищенко С.В., Штепенко К.П., Мирошниченко В.В.

Полтавський національний технічний університет

імені Юрія Кондратюка, Україна

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Ефективний розвиток економічних відносин в Україні визначається ступенем самодостатності та забезпечення фінансової самостійності. Зміни, які відбулися за останні роки незалежності вимагають переосмислення та оцінки впливу економічних загроз на рівень стабільного розвитку. Аналізуючи фактори впливу на економічний розвиток України всіх галузей народного господарства суттєвим чинником визначено проблеми енергетичної залежності. Енергетика є базовою галуззю в житті кожної країни, від неї значною мірою залежить, як розвивається країна, як формується структура економіки, а відповідно її конкурентні позиції на міжнародному рівні.

Паливно-енергетичний комплекс (енергетика) – один з найважливіших секторів національної економіки, що визначає темпи розвитку всіх галузей

народного господарства. Це єдина система енергопостачання країни, яка охоплює сукупність процесів розвідки паливних ресурсів, видобування палива та виробництво електроенергії, перетворення, транспорту і розподілу ПЕР.

Нафтогазова галузь – це стратегічно важливий сектор паливно-енергетичного комплексу, яка об'єднує підприємства, що розвідують й видобувають нафту та природний газ, включаючи альтернативні джерела енергії, транспортують і зберігають нафту, а також забезпечує потреби в енергетичних ресурсах. До нафтогазового комплексу належать процеси та засоби для видобування, зберігання, транспортування, переробки, постачання і обліку енергоносіїв та продуктів їх переробки.

Реалізація стратегічних завдань розвитку нафтогазового комплексу, впровадження масштабних заходів з розвитку, технічного оновлення і модернізації основних фондів, а також послідовне впровадження конкурентних відносин у ПЕК та на суміжних ринках здійснюватиметься шляхом удосконалення цінової і тарифної політики через впровадження економічно обґрунтованого рівня цін і тарифів на енергоносії.

Розвиток та функціонування паливно-енергетичного комплексу потребує значних інвестиційних ресурсів (базовий сценарій, ціни 2005 р.): до 2030 р. – 1045,0 млрд. грн., з яких:

Таблиця 1
млрд. грн.

Напрями фінансування	2006–2010	2011–2020	2021–2030	2006–2030
Усього у тому числі:	158,2	431,0	455,9	1045,0
Теплова енергетика	16,7	75,8	90,9	183,4
Гідроенергетика	2,8*	5,6	10,6	19
Розвиток електричних мереж	13,2	43,8	25,9	82,9
Ядерна енергетика	11,6**	79	117,6	208,2
Розвиток відновлювальних джерел виробництва електроенергії (без ГЕС)	1,1	3,0	3,0	7,1
Ядерно-паливний цикл	4,0	13,3	4,4	21,7
Вугільна промисловість	42,4	87,9	91,4	221,7
Нафтогазовий комплекс	65,6	122,6	112,1	300,3

Складено за даними: [2, с.106].

Необхідний обсяг фінансування в нафтогазовому комплексі складає – 300,3 млрд. грн., зокрема на:

- відновлення газотранспортної системи України, зокрема, трубопроводів та газоперекачувальних агрегатів – 92,4 млрд. грн.;
- будівництво нових потужностей ГТС для забезпечення зростання надходження природного газу – 47,0 млрд. грн.;
- капітальний ремонт та реконструкція основного обладнання магістральних нафтопроводів – 9,1 млрд. грн.;
- будівництво нових нафтопроводів – 3,5 млрд. грн.;
- модернізація обладнання та будівництво нових потужностей нафтопереробних заводів – 26,8 млрд. грн.;

- геологорозвідувальні роботи та видобування нафти і газу – 103,5 млрд. грн.;
- формування інфраструктури для забезпечення стратегічного запасу нафти і нафтопродуктів – 7,5 млрд. грн.;
- створення стратегічного запасу нафти і нафтопродуктів – 10,5 млрд. грн.

Важливим чинником фінансового забезпечення розвитку НГК має стати створення умов для збільшення доходності та підвищення рівня капіталізації прибутку енергетичних підприємств, ліквідація субсидування інших галузей економіки і соціальної сфери за рахунок галузей ПЕК. Необхідно посилити державний контроль за одержанням, використанням та поверненням кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових організацій.

Багато дослідників погоджуються з тим, що формами реалізації фінансового забезпечення є самофінансування, кредитування та державне фінансування. Кожна з них складається з відповідного ряду елементів (об'єкти та суб'єкти фінансування, джерела фінансування, способи їх мобілізації, порядок надання, зберігання та витрачання коштів тощо), організованих у відповідну систему.

Зрозуміло, що в чистому вигляді кожна з перерахованих форм не може бути самостійно використана як єдиний спосіб фінансового забезпечення діяльності підприємства. Лише використання ефективної їх комбінації може призвести до оптимальної структури капіталу підприємства. Досягнення подібного оптимуму неможливе без проведення активної фінансової політики держави в сфері оподаткування доходів підприємств, регулювання внутрішньогосподарського механізму, підтримки найуразливіших в ринковому середовищі сфер підприємницької діяльності. На цьому етапі відбувається зближення та взаємозв'язок фінансового механізму підприємства і фінансового механізму державного регулювання.

Виходячи з ситуації, яка склалася в нафтогазовидобувній промисловості України, найважливіше завдання на найближчу перспективу полягає у створенні сприятливого інвестиційного клімату в даній галузі з метою фінансового забезпечення нафтогазовидобувних підприємств України через залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів.

У світі існують різні способи фінансування нафтогазовидобувних проектів. На думку деяких фінансистів в умовах сьогодення є два таких способи:

- вкладення власних коштів спонсорів проекту, якими, як правило, виступають співзасновники компанії-інвестора;
- залучення позикового капіталу.

За економічними постулатам фінансової діяльності в частині відмінності між прибутковістю по позиковому та інвестиційного капіталу банкам і фінансовим установам, що надають кредитне фінансування, набагато складніше приймати на себе кредитні ризики, ніж інвесторам, які вкладають власний ризиковий капітал. Звичайно, банки розуміють, наскільки вагомою може бути повернення на інвестиції у разі успіху проекту. Але в силу свого становища при аналізі кредитних ризиків банки змушені основну увагу приділяти несприятливим факторам, здатним привести до невдачі проекту. Більш того, за міжнародного та національного банківського права в більшості держав існує

граничний рівень ризиків, які банки та кредитні установи мають право прийняти на себе при виділенні фінансових ресурсів. Тому, враховуючи високу ступінь кредитних ризиків, до цих пір проектне фінансування з боку іноземних комерційних банків в українські проекти практично було відсутнє.

Контрактне право, інститути та інструменти цивільно-правових відносин за участю держави (що особливо актуально для нафтогазової галузі) в Україні – як у будь-якій країні з перехідною економікою – розвинені недостатньо. Формування ж правової інфраструктури, що забезпечує адекватне зниження ризиків, які існують при проектному фінансуванні, йшло з помітним відставанням.

Хоча в інших країнах проектне фінансування стало в багатьох випадках кращою формою надання позикового капіталу, в тому числі для нафтогазових проектів на найбільш капіталомісткої стадії розробки, міжнародне банківське співтовариство розглядає сьогодні фінансові ризики в як неприйнятні

На основі розглянутого вище наведеного проектного фінансування можливо стверджувати що такий спосіб фінансування певною мірою можливо застосувати для розвитку українського НГК.

Звісно власних коштів нафтогазових компаніях та коштів державного бюджету недостатньо для забезпечення необхідного фінансування та розвитку нафтогазової сфери, для цього необхідно певна підтримка зарубіжних інвесторів та міжнародних фінансових організацій. Проте ситуація яка спостерігається в політиці, економіці та інвестиційний клімат який на даний час склався в країні далеко не приваблюють закордонних інвесторів. Звісно відразу фінансувати масштабні проекти мало хто ризикне, проте починати необхідно. Так, якщо влада держави поступово буде забезпечувати стійкість фінансового законодавства та стабільність в країні опираючись на зарубіжний досвід, то поступово можливо досягти бажаних результатів розвитку НГК, в результаті зменшити енергозалежність країни від імпорту сировини.

Список використаних джерел:

1. Дікань Л. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємства: сутність та джерела / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб // Економіка розвитку. – 2007. – № 3 (43). – С. 65–68.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 року / Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua>.
3. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. / В.М. Опарін. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
4. Романенко О.Р. Фінанси: підручник / О.Р. Романенко. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 312 с.
5. Фінансова діяльність підприємств: навч. посіб. / В. І. Арначій, В. Д. Чумак, О. Ю. Смолянська, Л. В. Черненко. – К.: Професіонал, 2004. – 240 с.
6. Бочаров В. В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий / В. В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 160 с.
7. Загородній А. Г. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К.: Т-во „Знання”, КОО; Львів: вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.
8. Зятковський І. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / І. В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 356 с.

Д.э.н. Руднева Л.Н.

Тюменский государственный нефтегазовый университет,

Российская Федерация

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Одним из важнейших факторов, определяющим эффективность функционирования любого предприятия, является качество его персонала. Высокая квалификация работников оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия, обеспечивает возможности создания его конкурентных преимуществ.

В благоприятных экономических условиях, когда отсутствуют проблема финансирования, создание предприятиями систем развития персонала осуществляется традиционным способом: определяются потребности в развитии персонала, формируются альтернативные программы обучения и развития, оценивается их результативность, отбираются наиболее эффективные.

В периоды экономических кризисов и преодоления их последствий возникает необходимость адаптации существующих систем развития персонала к изменившимся условиям. В значительной мере это обусловлено тем, что многие крупные компании, в том числе нефтегазодобывающие, в посткризисный период скорректировали стратегии своего развития. К примеру, из-за роста волатильности и рисков, значительной неопределенности на мировом рынке углеводородов и других причин нефтяная компания «ЛУКойл» сформулировала в качестве новой стратегии своего развития «Рост стоимости компании и ее финансовой устойчивости». Новая стратегия предусматривает модернизацию существующих мощностей до средневропейского уровня, увеличение перерабатываемых мощностей, развитие нефтехимии и электроэнергетики и др.

Реализация новой стратегии компании «ЛУКойл» предполагает, прежде всего, три направления тактических действий: повышение качества продукции, активизацию инновационной деятельности, совершенствование технико-технологического уровня производства.

Обеспечение высокого качества продукции (работ, услуг), требует от работников, находящихся на ключевых постах, и персонала целом требуемого уровня профессиональной подготовки и компетентности.

Инновационная деятельность предполагает внедрение наиболее прогрессивных технологий, требует от работников максимальной гибкости, широкой профессиональной эрудиции, готовности к восприятию новых технологий и видов техники.

Совершенствование технико-технологического уровня производства предполагает максимальное использование научно-технического потенциала предприятия, что, в свою очередь, требует от работников инициативы, творчества, активного участия в проводимых научно-исследовательских работах и т.д.

Возможности осуществления перечисленных направлений комплексной стратегии компании и их успешная реализация прямым образом связаны с

квалификационным уровнем персонала организации. Следовательно, можно говорить о том, что содержание задач инновационного, технико-технологического развития и повышения качества продукции во многом определяют совокупность перспективных требований к персоналу компании.

Проводимые автором в течение последних лет исследования кадровых процессов в компании «ЛУКОЙЛ» свидетельствуют о том, что на большинстве предприятий профессионально-квалификационный состав кадров соответствует требованиям выполняемых работ. В среднем 50% работников ежегодно проходят обучение по различным программам подготовки и повышения квалификации как в сторонних учебных заведениях, так и учебных центрах компании.

Вместе с тем, реализация новой стратегии развития компании в условиях посткризисного состояния экономики, колебания мировых цен на нефть и газ вызывает необходимость применения инструментариев, позволяющих оптимизировать производственные затраты, в том числе и на развитие персонала.

В этой связи представляется целесообразным применение визуально-эвристического подхода к формированию системы развития персонала, разработанного специалистами ОАО «Холдинговая компания Главмосстрой».

Реализация данного подхода предполагает три этапа.

1. Специалистами кадровой службы выявляются потребности в развитии персонала предприятия. На основе принципа «идеальности» формируется традиционная система развития персонала и определяются ее характеристики (отвлечение персонала на обучение, требуемый объем финансирования и т.п.).

2. Проводится эвристический анализ, в ходе которого каждый компонент разработанной системы развития персонала оценивается весовыми коэффициентами. При этом оценка каждого компонента осуществляется по трем критериям: необходим, может быть использован при заданных начальных условиях, может быть проигнорирован без угрозы функционирования системы в целом. К выбору весовых коэффициентов привлекаются руководители предприятия, опытные работники кадровых служб, эксперты.

3. Из общего набора компонентов разработанной «идеальной» системы развития персонала исключаются те, весовые коэффициенты которых ниже приемлемого уровня.

Проведенная автором апробация визуально-эвристического подхода к формированию системы развития двух категорий работников (руководителей и специалистов) одного из предприятий компании «Лукойл» показала его экономическую целесообразность. Это достигается тем, что ряд дорогостоящих компонентов программы индивидуального обучения, таких как стажировки, краткосрочные образовательные программы с отрывом от производства с позиций весовых коэффициентов могут быть проигнорированы при одновременном увеличении числа обучающихся по дистанционным формам и развитию самообучения.

Сиволап Т.Г.

Запорізький національний технічний університет, Україна

ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В РЕГІОНІ ЯК ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Відповідно до структури логіко-семантичного значення фінансової реструктуризації промислового комплексу формування антикризових заходів для регіону має спиратися на оцінку його фінансового стану, оцінку конкурентоспроможності продукції промислових підприємств та виробничого потенціалу, а також визначення фази економічного циклу та коливання ринкової кон'юнктури.

Успіх фінансової реструктуризації промислового комплексу розглядається в рамках теорії інноваційного розвитку промислових підприємств в промислових регіонах. Фінансова реструктуризація на рівні підприємств промислового комплексу пов'язана із структурними змінами, фінансовими потоками.

Тому першим етапом в оцінці фінансового стану промислового комплексу є визначення стану макросереды.

В сучасній економічній системі фінансова реструктуризація промислового комплексу носить безперервний характер та направлена на ефективне управління підприємствами промислового комплексу. Важливими завданнями фінансової реструктуризації промислового комплексу є:

- 1) комплексна діагностика стану промислових підприємств-суміжників;
- 2) перебудова фінансових бізнес-процесів на базі реінжинірингу та введення інноваційних змін в організаційно-фінансовій структурі управління та оцінки ефективності її результатів.

Проте в умовах сьогодення при існуванні кризових явищ залежність між розвитком промислового комплексу, наявністю сировини та паливних ресурсів посилюється та підвищується потреба в фінансовому оздоровленні промислових підприємств, врегулюванні заборгованості між ними та врегулюванні їх відносин з банками.

Як зазначено вітчизняним науковцями, залежно від характеру взаємного поєднання галузей промисловості, внутрігалузевих і міжгалузевих зв'язків виділяють прості та складні комплекси. Якщо галузі розвиваються відособлено, не мають між собою тісних виробничих зв'язків, але розміщені в одному районі, то вони можуть використовувати для виробничих потреб трудові ресурси, енергетичну базу, транспорт, комунікації.

Прості комплекси можуть перетворитися на складні утворення, якщо в їх складі інтенсивно розвиваються нові підприємства, які виникають в результаті зближення кооперативних виробництв.

Структура регіонального промислового комплексу України в цілому є неефективною. Таке положення призводить не тільки до перевитрат природних ресурсів, а й не задовольняє основних потреб економіки, тому потребує постійного втручання фінансової реструктуризації. Наприклад, в інвестиційних ресурсах немає завжди чіткої постійної спрямованості в необхідні (першочергові) галузі, для потреб населення – в послугах і товарах, передусім продо-

вольчих, а також у товарах легкої промисловості тривалого користування. Потребує подальшого розвитку механізм фінансової реструктуризації промислового комплексу та системи управління економікою.

Актуальними завданнями сучасної економіки є стабілізація роботи підприємств промислового комплексу в скрутній економічній ситуації, вміння чітко визначити стан (фазу циклу) макросередовища (коли найбільш сприятливі умови для інвестиційного клімату), пошук додаткових конкурентних переваг і, відповідно, конкурентоспроможності та прибутковості продукції промислових комплексів регіону, де "міжгалузева" фінансова реструктуризація можлива лише в такому випадку, коли всі господарюючі суб'єкти регіону підпорядковані спільним завданням та цілям. Оскільки фінансова реструктуризація промислового комплексу відводить головну увагу упорядкуванню фінансових потоків, доцільно розглянути визначення фінансових потоків на макро- та мікрорівні.

Фінансовий потік відображає переміщення фінансових коштів та обслуговує переміщення товарно-матеріальних і товарно-нематеріальних благ (послуг, капіталу, нематеріальних активів).

Класифікують фінансові потоки зазвичай за призначенням:

- процес закупівлі товарів;
- інвестиційні;
- за відтворенням робочої сили;
- пов'язані з формуванням матеріальних витрат в процесі виробничої діяльності.

Обов'язковою умовою структурного аналізу промислових комплексів є виявлення первинних елементів системи і принципів їх об'єднання в підсистеми. За видами господарських зв'язків виділяють горизонтальні (які відображають рух фінансових коштів між рівноправними суб'єктами господарської діяльності) та вертикальні фінансові потоки (між материнськими та дочірніми підприємствами).

Потік товарів та послуг балансується зустрічними потоками грошових платежів.

Проблеми сьогодення в економічній системі доцільно вивчати з точки зору попередження фінансово-економічної кризи, наприклад крізь питання фінансової реструктуризації промислового комплексу – фінансово-промислових груп (ФПГ) (упорядкування фінансових потоків між підприємствами з міжгалузевими зв'язками), що відкриває особливі можливості для генерування капіталу.

Сьогодні в економіці більшості країн головну роль відіграють не окремі суб'єкти господарювання, а їх об'єднання – що сприяє вирішенню найбільш важливих проблем розвитку економічних систем, забезпечують мобілізацію фінансових ресурсів, знижують ризики бізнесу та підвищують рівень інноваційної складової інвестицій.

Тубольцева О.М.

Белгородский государственный университет «НИУБелГУ»,

Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

В настоящее время ипотечный кредит является одним из наиболее распространенных способов решения жилищной проблемы, выполняя, тем самым, важную функцию социальной поддержки населения. Однако, в условиях инфляции и, как следствие, высоких процентных ставок по кредитам (в том числе ипотечных), развитию ипотеки мешает ряд объективно существующих факторов.

Как показывают приводимые далее расчеты, одним из них является высокий уровень сумм по обслуживанию ипотечного кредита. Высокий уровень переплаты приводит к таким негативным последствиям как неплатежи и, в целом, к снижению покупательной способности заемщика ипотеки в долгосрочном периоде. Снижение в долгосрочном периоде располагаемых доходов населения негативно сказывается на экономической ситуации в целом и способно порождать кризисные явления из-за снижения совокупного спроса. Поэтому, желательно, сохранив ипотеку, как важный социальный инструмент, найти механизмы снижения отрицательного воздействия ипотеки на совокупный спрос. Достигнуть этого можно за счет применения комбинированной ипотеки, в которой первым этапом является накопительный период.

Чтобы сделать теоретическое рассмотрение более прозрачным, будем использовать пример ипотеки (вполне адекватный современной реальности) на приобретение жилья стоимостью 3000000 рублей и номинальной процентной ставкой 12%. В процессе рассмотрения будем абстрагироваться от некоторых сопутствующих ипотеке транзакционных издержек, чтобы не отвлекаться на второстепенные (в данном случае) детали.

В таблице 1 приведены расчеты по ипотеке сроком 15 лет и различных уровней (от 0% до 50%) вложения собственных средств. Данные, приведенные в таблице, показывают, что с увеличением доли вложенных в недвижимость собственных средств, размер платежей заметно снижается. При отсутствии собственных вложенных в недвижимость средств (до кризиса такое было вполне возможно) размер платежа составляет 36005,04 рублей.

При аннуитетных платежах расчеты платежей d производятся по формуле:

$$d = \frac{j}{1200 \left(1 - \left(1 + \frac{j}{1200} \right)^{-12n} \right)}. \quad (1)$$

Здесь через j обозначена процентная ставка по ипотечному кредиту, а n – длительность ипотеки в годах. В формуле 1 делитель 1200 появляется потому, что проценты переводятся в десятичную дробь делением на 100, а чтобы перейти к базовому периоду в 1 месяц, нужно дополнительно разделить на 12.

Многочисленные работы в рамках традиционного подхода к ипотеке как чисто долговому инструменту позволяют решать ряд проблем ипотечного кредитования, например проблему реструктуризации платежей [1], но не позволяют эффективно решать задачу повышения доступности ипотеки. Поэтому,

заслуживает внимания альтернативный подход, связанный с использованием комбинированных финансовых инструментов на основе ипотеки.

Таблица 1. Расчеты по ипотеке сроком 15 лет (ставка 12% годовых)

№	Размер ипотечного кредита, руб.	Доля собственных средств, %	Размер ежемесячного платежа, руб.	Сумма по обслуживанию ипотечного кредита, руб.	Сумма по обслуживанию ипотечного кредита в процентах к стоимости недвижимости	Сумма по обслуживанию ипотечного кредита в % к сумме кредита
1	3000000	0	36005,04	6480907,2	216,03	216,03
2	2700000	10	32404,54	5832817,2	194,42	216,03
3	2400000	20	28804,03	5184725,4	172,82	216,03
4	2100000	30	25203,53	4536635,4	151,22	216,03
5	1800000	40	21603,03	3888545,4	129,61	216,03
6	1500000	50	18002,52	3240453,6	108,01	216,03

Системный подход, использование экономико-математических методов, современных информационных технологий, компьютерного имитационного моделирования дают возможность более детального и всестороннего анализа финансовых инструментов, в том числе ипотеки [2].

Применительно к ипотеке представляется перспективным сочетание (комбинирование) в одном финансовом инструменте начального накопительного периода с последующим применением классической ипотеки. Разумеется, ничто не препятствует заемщику самостоятельно осуществить накопление некоторой суммы на депозите с целью уменьшения размера ипотечного кредита, что приведет, как показывают примеры, к снижению долговой нагрузки. Однако, применение комбинированного финансового инструмента (комбинированной ипотеки) может быть выгодным и потребителю ипотеки и банку. Потребитель может снизить свои транзакционные издержки, а банк привлечь дополнительные средства.

Поскольку комбинированные финансовые инструменты представляют собой систему обычных финансовых инструментов, их изучение требует использования методов системного анализа. Это перспективное направление финансовой математики развивается сравнительно недавно, но имеет ряд заслуживающих внимания результатов [3].

Следует сразу отметить, что комбинированная ипотека предполагает наличие накопительного периода, поэтому приобретение жилья откладывается до его завершения. Это является ограничением на применение комбинированной ипотеки, но во многих случаях оно не так существенно и может быть компенсировано финансовыми выгодами в виде снижения разовых выплат и размера переплаты.

Финансовый поток комбинированной ипотечной операции представляет собой совокупность двух постоянных рент: пренумерандо – при накоплении средств и постнумерандо – при погашении ипотечного кредита. Введём следующие обозначения. Пусть R_1 и R_2 – размер разовых платежей при накоплении и погашении, n_1 и n_2 – количество периодов в накопительной и погасительной рентах соответственно, а r_1 и r_2 – уровни внутренней доходности

накопительного процесса и процесса погашения, отнесённые к базовому периоду в один месяц. Такой базовый период (обычно это – один год) выбран потому, что таков период обеих рент. Использование базового периода в один месяц, хотя и требует пересчёта процентных ставок, но больше соответствует потребностям реальных вычислений, как правило, производимых с помощью компьютерной техники.

Накопленная сумма S в момент перехода к обычной ипотеке составит:

$$S = R_1(1+r_1)^{n_1} + R_1(1+r_1)^{n_1-1} + \dots + R_1(1+r_1) = R_1(1+r_1) \frac{(1+r_1)^{n_1} - 1}{r_1}. \quad (2)$$

В свою очередь, размер ипотечного кредита D определяет величину разовых выплат по погашению из равенства:

$$D = R_2(1+r_2)^{-1} + R_2(1+r_2)^{-2} + \dots + R_2(1+r_2)^{-n_2} = R_2 \frac{(1+r_2)^{-n_2} - 1}{r_2}. \quad (3)$$

Если стоимость приобретаемого жилья обозначить как P , то должно выполняться равенство:

$$P = S + D = R_1(1+r_1) \frac{(1+r_1)^{n_1} - 1}{r_1} + R_2 \frac{(1+r_2)^{-n_2} - 1}{r_2}. \quad (4)$$

Соотношение (4) является базой для расчёта параметров комбинированной операции, но для вычисления уровня внутренней доходности требуется произвести агрегирование показателей внутренней доходности двух входящих в неё операций накопления и погашения. Для этого необходимо использовать методы системного анализа и системную методiku агрегирования показателей доходности [4].

Предположим, для определенности, что в условиях рассмотренного примера планируется за счет собственных средств оплатить 30% стоимости приобретаемого жилья. Пусть годовая процентная ставка накопительного инструмента (счет или депозит) составляет 6%, а продолжительность накопительного периода 5 лет ($n_1 = 60$). Тогда сумма в 900000 рублей будет накоплена ежемесячными платежами в размере 12835,34 рублей, а общие затраты накопительного периода составят 770120,4 рублей. Покупка жилья потребует привлечения ипотечного кредита в размере 2100000 рублей сроком на 10 лет под те же 12% годовых. Расчёт погасительных платежей, которые представляют собой ренту постнумерандо, осуществляются по формуле:

$$R_2 = \frac{Dr_2}{1 - (1+r_2)^{-n_2}}, \quad (5)$$

где R_2 – размер погасительного платежа, D – размер ипотечного кредита, r_2 – процентная ставка по ипотечному кредиту, приведённая к базовому периоду в 1 месяц, а n_2 – срок ипотечного кредита в месяцах. В условиях примера ($D=2100000$ рублей, $r_2 = 12\%$, $n_2 = 120$ месяцев) размер погасительных платежей равен 30128,90 рублей, а вся сумма по обслуживанию и погашению ипотечного кредита составит 3615468 рублей. Тогда общая сумма по приобретению жилья будет 4385588,4 рублей (к затратам по ипотеке добавлены затраты накопительного периода). Из таблицы 1 видно, что сумма по обслуживанию и погашению ипотечного кредита за 15 лет составила 4536635,4 рублей. Поскольку накопи-

тельного периода не было, затраты на приобретение жилья равнялись общим затратам по ипотеке. Сравнение затрат на приобретение жилья при использовании схемы с накопительным периодом даёт экономию 151047 рублей.

Сэкономленная сумма в 151047 рублей не так уж и мала, как может показаться на первый взгляд, она составляет более 5% от стоимости приобретаемого жилья. К тому же, очевидно, что был рассмотрен не самый оптимальный вариант приобретения жилья. Если индивид мог выплачивать погасительные платежи в размере 30128,90 рублей, то, скорее всего, он мог и накопление осуществлять такими же накопительными взносами. Это дало бы возможность за 5 лет накопить сумму в размере 2112604,74 рублей при той же ставке в 6%, а это составляет более 70% стоимости жилья. Очевидно, что комбинированная схема приобретателю жилья более выгодна, чем классическая ипотека, и её следовало бы использовать на практике.

Важным является то, что комбинированная схема ипотеки для кредитной организации также является более выгодной, чем классическая ипотека. Применяя разработанные методы анализа финансовых систем, агрегируем две ранее разрозненные финансовые операции накопления и ипотечного кредитования в одну. Финансовый поток такой комбинированной ипотечной схемы для рассматриваемого примера имеет следующий вид: 60 первых элементов составляют положительные платежи в размере 12835,34 рублей, 61-й элемент – отрицательный в размере 3000000 рублей (оплата покупки жилья) и далее следуют 120 положительных элементов в размере 30128,90 рублей. Уровень внутренней доходности составляет в этом случае приблизительно 16,64%. Таким образом, кредитная организация получает доход на вложенный капитал больший, чем эффективная ставка по ипотечному кредиту (12,67%).

Применение комбинированных схем ипотечного кредитования является эффективным средством повышения привлекательности и доступности этого социально-ориентированного финансового инструмента. Моделирование комбинированных ипотечных схем должно опираться на современные методы системного анализа и синтеза финансовых инструментов, подкрепленные интеллектуальными технологиями поддержки принятия решений.

Список использованных источников:

1. Тубольцев М.Ф. Реструктуризация выплат по ипотечному кредиту / М.Ф. Тубольцев, В.И. Болтенков // «Научные ведомости», серия «История, Политология, Экономика, Информатика». – Белгород: Изд-во БелГУ, 2009. – №7 (62), вып. 10/1. – С. 31–37.
2. Тубольцев М.Ф. Математические методы в системном анализе финансовых операций / М.Ф. Тубольцев // Вестник ВГУ, Серия: Системный анализ и информационные технологии. – 2008. – №1. – С. 124–133.
3. Тубольцев М.Ф., Маторин С.И., Тубольцева О.М. Системный анализ комбинированных схем ипотечного кредитования // Научные ведомости Белгородского государственного университета, серия «История, Политология, Экономика, Информатика». – Белгород: Изд-во НИУ БелГУ, 2011.– №13 (108), вып. 19/1. – С. 132–108.
4. Тубольцев М.Ф. Системный подход к построению комбинированных схем ипотечного кредитования / М.Ф. Тубольцев, С.И. Маторин, О.М. Тубольцева // Труды ИСА РАН. – 2012. – Том 62, вып. 1. – С. 91–100.

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

К.е.н. Бобиль В.В.

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна, Україна*

ФОРМУВАННЯ «КРЕАТИВНИХ» БАНКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Надійна банківська система є одним з основних елементів функціонування та сталого розвитку економіки України. Економічне зростання країни неможливе без відповідного фінансового підкріплення економіки певними фінансовими ресурсами.

Банківська діяльність найбільшою мірою сприйнятлива до змін, що відбуваються, як на макро-, так і на мікрорівнях. Основні трансформаційні фінансові відносини у банківському секторі пов'язані із інноваційними та глобалізаційними процесами економіки. Такий динамічний розвиток банківського сектору в умовах значної зміни чинників зовнішнього середовища привносить у діяльність банків нові аспекти й проблеми стабільного функціонування, розв'язання яких багато в чому залежить від рівня економічної безпеки кредитних установ. В умовах мінливого ринку банківська діяльність стала зоною підвищеного ризику, внаслідок чого регулювання економічною безпекою ускладнилося.

Високі темпи інноваційних та глобалізаційних процесів значно вплинули на банківський сектор України. Сучасні банки вийшли за межі традиційних кредитно-депозитних операцій і пропонують якісно нові продукти. Диверсифікація бізнес-напрямків призвело до росту доходів саме за рахунок збільшення комісійних виплат. Разом з тим використання фінансових інновацій не тільки підвищило рівень банківських ризиків, але й вплинуло на національну безпеку країни. Як продемонстрував розвиток сучасної фінансової кризи, така тенденція може спровокувати втрату економічного суверенітету країни (як, наприклад, сталося у Греції). Тобто стабільність банківського сектору – це національний пріоритет розвитку держави.

Внаслідок світової фінансової кризи банківський сектор України зазнав чималих втрат. Починаючи з жовтня 2008 року, діяльність банків характеризувалася скороченням активних операцій, зменшенням ресурсної бази, збільшенням питомої ваги проблемних кредитів та отриманням банківською системою в цілому збитків.

За даними НБУ на 01.05.2010 загальна сума кредитних операцій скоротилася на 3,2% до 723,6 млрд грн. Скорочення кредитування відбулося як в іноземній валюті (на 5,4%), так і в національній валюті (на 0,7%). Кредити, надані суб'єктам господарювання, зменшилися на 1,3% до 469 млрд грн. Кредити, надані фізичним особам, скоротилися на 7,4% до 206 млрд грн.

Наявність негативної заборгованості потребувало додаткового формування резервів, що, у свою чергу, вплинуло на прибутковість банківського сектора. За результатами роботи у січні-квітні 2010 р. від'ємний фінансовий результат склав 5,1 млрд грн.

У 2011р. компанія Mckinsey & Company у звіті «Банківський сектор країн Східної Європи: на шляху до нової бізнес-моделі» назвала банківський сектор України найслабшим у регіоні.

Для подолання проблем розвитку банківського сектору України спеціалісти Mckinsey&Company запропонували наступне:

- розробити та впровадити адекватний механізм управління ризиками;
- скоротити операційні видатки;
- переглянути вартість кредитів, враховуючи не тільки вартість ресурсів та адміністративні витрати, а й наслідки від можливих дефолтів.

Банкам, які не в змозі реалізувати названі інструменти, запропоновано радикальний метод – вихід з бізнесу. Але, на наш погляд, в умовах фінансової кризи вихід з ринку є неефективним через низьку вартість банківських активів.

Якісно змінити дестабілізаційну ситуацію можливо за допомогою створення відповідних економіко-правових умов для формування нового виду кредитних установ – «креативних» банків.

Як пише М. Крозьє, у сучасній конкуренції у першу чергу боротьба йде не за володінням ресурсами, матеріальними цінностями, а за спроможність до нововведень, до всебічного оновлення.

Місією «креативних» банків є прагнення реалізувати творчий потенціал акціонерів та менеджерів: з однієї сторони, за допомогою інноваційних технологій, розробити якісно новий продукт, послугу, з іншої, мінімізувати банківські ризики, що пов'язані з впровадженням цього продукту на фінансовий ринок.

Такі установи є найбільш адоптованими до зміни чинників зовнішнього середовища. Вони не тільки здатні розвиватися, але і виявляють можливість постійно перетворюватися (трансформуватися) шляхом диверсифікованості своїх стратегій та бізнес-напрямків.

«Креативні» банки мають використовувати проектну корпоративну систему управління, основним елементом якої є тимчасова робоча група, створена для вирішення певної фінансової проблеми або розробки та впровадження якісно нових продуктів.

Успіх акціонерів «креативних» банків обумовлений тим, що вони, як засновники бізнесу, несуть за нього відповідальність, уособлюючи в очах органів державної влади, постачальників, споживачів, кредиторів створену ними соціально-економічну структуру. Для таких акціонерів характерне відношення до бізнесу як до свого витвору і, отже, прихильність стратегічним цілям компанії виявляється більш стійкою, а взаємодії економічних інтересів не мають такий конфліктний характер, як у традиційному банку.

Відповідальність перед суспільством змушує акціонерів та менеджерів впроваджувати сучасні інструменти управління банківськими ризиками, відслідковувати потреби споживачів у нових банківських продуктах. Отже, «креативні» банки у першу чергу впроваджують ефективний механізм управління ризиками, що особливо важливо у період значних змін факторів зовнішнього середовища.

К.е.н. Веселовська О.Є.

Криворізький національний університет, Україна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Для досягнення показників сталого розвитку економіки України необхідно враховувати сучасні глобальні тенденції, які впливають на економічний стан країни. У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. Забезпечення національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації постає однією з кардинальних умов ефективного розвитку української економіки.

До глобальних процесів, що протікають у світі, та безпосередньо впливають на економіку України належать:

1. Світові політичні тенденції. Майже в кожній країні функціонують різні політичні течії, що складаються з певної кількості партій. Від того, яка партія (демократична, соціальна, комуністична або інша) прийде до влади в країні, значно залежить економічний курс зовнішньої політики багатьох країн. Сьогодні економіка України характеризується нестабільною політичною ситуацією, яка свідчить про те, що жодна з майже 180 українських партій не захищає інтересів працюючих, а задовольняє інтереси капіталу олігополістичних структур. Сучасна війна політичних еліт перешкоджає ефективному розвитку економіки країни.

2. Діяльність світових фінансових структур. Їх метою є сприяння розвитку економіки країн шляхом надання грошових кредитів під невеликі відсотки. До таких структур відносяться: Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Світовий Банк (СБ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) тощо.

В залежності від того, яку політику буде проводити МВФ, по відношенню до переліку умов надання кредиту, і будуть визначатися наслідки впливу даного чинника на економіку країни. По-перше, умовою надання кредиту є чітке виконання економічних приписів висунутими МВФ (наприклад, підвищення в країні комунальних тарифів, встановлення певного рівня цін на окремі товари та послуги). По-друге, за словами прем'єр-міністра України, наша країна отримала від МВФ транш у розмірі 30 млрд дол., і ні копійки не витратила. На наш погляд, дані дії уряду не є зрозумілими. За останні 3 роки державний борг збільшився майже в 5 разів, та сьогодні складає більше 100 млрд дол. Такий борг вимагає сплачувати щорічно відсотків у розмірі майже 50 млрд дол. Це говорить про неефективність української економіки.

Одним зі шляхів покращення економіки України є відмова від кредитів МВФ, тому що це призведе до боргового ярма. Тим паче, що спочатку ці гроші в основному йшли на погашення дефіциту держбюджету минулих років, а не на розвиток реального виробництва. Загальновідомо, що зиском одержання кредиту є вкладання коштів у виробництво, одержання доходу, сплата боргів, і одержання після цього певної частини прибутку. Випадок з МВФ називається проїданням капіталу. Одержання міжнародних кредитів під не існуючі інвестиційні проекти, тобто без розрахунку можливої майбутньої прибутковості, а

тим паче, взяти кредит під відсотки і взагалі його не використовувати, є економічно нераціональним вчинком. Це свідчить про те, що ми по закінченню терміну кредитування повернемо початкову суму та докладемо власні державні кошти, що формуються за рахунок податків населення для погашення відсотків.

3. Світові ціни на товарних ринках. Наприклад, на світовому ринку металів в певний період часу країна Китай за рахунок впровадження новітніх технологій зменшує собівартість виробництва власного металу, що дозволяє їм знизити реалізаційні ціни та простимулювати попит даного товару для збільшення обсягів продажів і прибутків. Для економіки України дана ситуація є вкрай негативною, тому що це призведе до втрати певної частини ринку продажів, якщо не вжити запобіжних заходів. Металургійний ринок в Україні є експортоорієнтованим, і становить досить вагому частку у створенні ВВП країни. Тому, зниження попиту на вітчизняну металургійну продукцію призведе до суттєвих втрат у ВВП України, скорочення обсягів виробництва продукції, зростання безробіття тощо.

Проблемою економіки України є те, що вона є імпортозалежною від товарів світових сировинних ринків (нафти, газу). Підвищення ціни на нафту призведе до збільшення витрат на її купівлю. Таким чином, зросте ціна на паливо та бензин, що в свою чергу викличе зростання цін й на інші товари, так як зростання ціни підвищить транспортні витрати кожного підприємства. Тобто, буде спостерігатися інфляція в країні. На даний момент близько 70-80 % промислових та непромислових товарів в Україні є імпортними. Сьогодні, платіжний баланс України характеризується наявністю великого від'ємного торговельного сальдо (близько 10 млрд дол.). Це викликає деградацію промисловості, сільського господарства, та економіки країни в цілому. Тобто, це говорить про те, що сьогодні потрібно серйозно обміркувати можливі засоби та шляхи виходу з даного стану.

4. Міжнародні міграційні процеси. На сучасному етапі розвитку України її демографічні показники мають від'ємну динаміку (за 20 років чисельність українців скоротилася на 14 млн; 92 % населення прагнуть виїхати за кордон працювати; 46,5 % – прагнуть виїхати назавжди).

5. Діяльність офшорних зон. Вони сприяють вивозу закордон капіталу (щорічно закордон вивозиться 15-20 млрд дол.). Якщо це припинити, то з'являться додаткові власні джерела інвестицій, які потрібно буде вкладати в промисловість, с/г, транспорт тощо. В Україні великий капітал – це 100 сімей, що в сукупності одержують прибуток біля 100 млрд дол. на рік, який переводять через офшорні компанії закордон. Тому потрібно, щоб Президент та уряд України використали всі можливості, щоб змусити цих людей кредитувати вітчизняну промисловість.

За останні роки в Україні впроваджується велика кількість реформ, але на жаль, чомусь всі реформи починаються з негативного боку, так звані непопулярні. Податковий кодекс, Житлово-комунальний кодекс, Пенсійна реформа – всі ці зміни не полегшують життя людей. Після прийняття пенсійної реформи 90 % чоловіків та 80 % жінок не будуть доживати до пенсійного віку. Поки що, позитивно не завершилися реформи в галузі охорони здоров'я, освіти та ЖКГ,

яке знаходиться в стадії занепаду. Сьогодні Україна має несприятливі показники здоров'я нації, спостерігається невідповідність попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці, що потребує державної підтримки та регулювання, особливо при визначенні цін на товари та послуги. В кожній державі регулюють ціни, але не у нас. Наприклад, націнка на медикаменти сягає до 500 %, в будівництві – 100, 200, 300 %, ціни на послуги підприємств ЖКГ завищені в 304 рази. На цьому держава щорічно отримує надходів 16 млн грн.

Світовий досвід провідних експертів говорить про те, що подолати негативний стан, уникнути дефолту та кризи, можна за допомогою вкладення інвестицій у власну промисловість, с/г та збільшення кількості товаровиробників в 5-10 разів. Пропонуємо для цього, скоротити кількість банків, об'єднати їх в більш великі фінансові структури та законодавчо зобов'язати їх вкладати кошти в реальне виробництво України.

Гринюк К.Б.

Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України

ВПЛИВ ПРОЦЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА УКРАЇНУ

Розвиток сучасної світової економіки сьогодні відбувається під впливом глобалізаційних процесів, серед яких одним з основних є інтернаціоналізація світогосподарських відносин. Сьогодні основними суб'єктами процесу глобалізації, і, водночас, одними з головних чинників, що становлять її рушійну силу, головними акторами на міжнародній арені стали транснаціональні корпорації (ТНК).

ТНК, будучи породженням процесу інтернаціоналізації господарської діяльності, перетворились на домінуючий фактор міжнародної спеціалізації, торгівлі, міжнародного права, прискорюючи стирання кордонів між національними господарствами [1, с. 1]. Зростає їх вплив на формування різноманітних форм виробничо-інвестиційної та фінансової взаємозалежності між країнами [2, с. 7].

Згідно з Доповіддю про світові інвестиції [3], що підготувала Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі і розвитку – ЮНКТАД, яка традиційно вивчає діяльність ТНК, у 2008 році у світі налічувалось 79 тис. транснаціональних корпорацій і 790 тис. зарубіжних філій, а у 2009 році кількість ТНК уже складала 82 тис., а кількість їх філій – 810 тис.

У 2007 р. ТНК виробили 11% світового ВВП, а загальна кількість їх працівників становила 82 млн осіб. У середині 1990-х рр. функціонувало 40 тис. таких корпорацій. Вони контролювали за кордонами своїх країн 250 тис. дочірніх підприємств. Кількість ТНК за останні роки збільшилась більше ніж у 11 разів (у 1970 р. було зареєстровано лише 7 тис. транснаціональних компаній, у 1976 р. – 11 тис. та 86 тис. зарубіжних філіалів, а у 1990 р. – 24 тис. ТНК).

Свідченнями масштабів діяльності ТНК і їх величезної ролі в міжнародній економіці можуть бути такі ще й такі факти [4]:

– ринкова капіталізація деяких ТНК перевищує 500 млрд дол. США, а річний обсяг продажів – 150–200 млрд дол. США;

– щорічний чистий прибуток кожної з найбільших ТНК світу майже дорівнює річному бюджету України;

– кількість країн, де оперують філії та дочірні компанії найбільших ТНК, часто перевищує кількість посольств, які має за кордоном країна їх базування, а чисельність співробітників і членів їх сімей, добробут яких залежить від діяльності лише однієї корпорації, дорівнює населенню таких держав, як Словаччина чи Македонія [5, с. 12–17].

Про подальше зростання ролі транснаціональних корпорацій на сучасному, посткризовому етапі розвитку світової економіки свідчать дані Організації Об'єднаних націй про динаміку зростання кількості угод транскордонних злиттів і поглинань, що, як відомо є одним з основних основним способів входу транснаціональних корпорацій на ринки приймаючих країн. Ці дані наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Транскордонні злиття і поглинання у світі

Рік	Кількість угод	Вартість угод, млрд. дол.
1996	932	42
1997	925	54
1998	1089	79
1999	1285	89
2000	1340	92
2001	1248	88
2002	1248	85
2003	1488	109
2004	1622	157
2005	1736	207
2006	1698	271
2007	1917	457
2008	1785	322
2009	1993	107
2010	2050	122

Джерело: [6].

Як бачимо, вже у 2009 році кількість угод транскордонних злиттів і поглинань вийшла на докризовий рівень, і продовжує зростати. Зрозуміло, таким чином збільшуватиметься кількість транснаціональних корпорацій у світі та кількість їх закордонних філій.

Для прикладу, в табл. 2 наведемо 10 найбільших транснаціональних корпорацій за обсягом іноземних активів (станом на 2010 рік).

Як бачимо, сьогодні ТНК – найважливіші актори на міжнародній арені, відіграють вирішальну роль, і опосередковано впливають на діяльність українських національних підприємств, сприяють впровадженню міжнародних стандартів в нашій державі. Адже для того, щоб витримати жорстку конкуренцію з боку транснаціональних корпорацій, національні підприємства повинні дотримувати

тись високих стандартів, встановлених ТНК, особливо це стосується сфери корпоративної соціальної відповідальності, зокрема, забезпечення гідних умов праці для кожного працівника. Багато в чому ТНК задають тон для розвитку внутрішнього ринку праці. Так, в Україні найкращим роботодавцем 2010 та 2011 років стала компанія McDonald's, а згідно з опитуванням випускників ВНЗ, компанією, у якій хочуть працювати більшість випускників після закінчення ВНЗ, був названий Google.

Таблиця 2. Найбільші транснаціональні корпорації за обсягом іноземних активів

№	Корпорація	Країна базування	Активи		Продажі		Кількість працюючих	
			Іноземні, млн. дол.	Загальні, млн. дол.	Іноземні, млн. дол.	Загальні, млн. дол.	За межами країни базування	Загальна
1	General Electric Co	США	551 585	751 216	79 705	150 211	154 000	287 000
2	Royal Dutch Shell plc	Нідерланди/ Велика Британія	271 672	322 560	230 697	368 056	82 000	97 000
3	BP plc	Велика Британія	243 950	272 262	234 313	297 107	65 926	79 700
4	Vodafone Group Plc	Велика Британія	224 449	242 417	63 069	71 315	65 729	84 990
5	Toyota Motor Corporation	Японія	211 153	359 862	140 319	221 604	118 362	317 716
6	Exxon Mobil Corporation	США	193 743	302 510	254 219	341 578	52 643	83 600
7	Total SA	Франція	175 001	192 034	143 047	186 061	57 686	92 855
8	Volkswagen Group	Німеччина	167 773	266 426	130 030	168 046	210 000	388 000
9	EDF SA	Франція	165 413	321 431	33 737	86 311	54 924	158 842
10	GDF Suez	Франція	151 984	246 736	70 167	111 891	103 865	211 413

Джерело: [7].

Більшість великих ТНК сьогодні уже мають свої філії в Україні. Вони працевлаштовують значну частину працездатного населення нашої держави. Глобальні стандарти якості у сфері працевлаштування примушують великі українські компанії діяти відповідно. Так, зокрема, наші вітчизняні корпорації стали більш прозорими. У 2007 році перші українські компанії почали виходити на міжнародний фондовий ринок, і правила лістингу на міжнародних фондових біржах спонукали їх до відкритості, до публікації звітів про їх діяльність. Крім того, національні компанії все більшу увагу приділяють корпоративній та соціальній відповідальності. Яскравим прикладом можна назвати фонтан у Вінниці, побудований компанією Roshen, що уже став головною пам'яткою цього міста.

Останні пару років уже проводяться вітчизняні дослідження ринку праці, все більша увага приділяється українським ТНК. Вони дійсно стають конкурентоздатними на ринку праці, що приємно відрізняє їх сьогоднішні реалії від методів ведення діяльності, що вважались за норму в перші роки незалежності України.

Через присутність такої великої кількості іноземних компаній в Україні наша економіка, з одного боку, стає досить чутливою до глобальних світових криз, а, з іншого боку, економіка стає більш стабільною, оскільки у разі економічної нестабільності всередині країни, наприклад, у зв'язку з очікуванням результатів виборів, закордонні компанії підтримують свої українські філії, інвестують в них для того, щоб вони могли пережити кризу і успішно розвиватись далі.

Список використаних джерел:

1. Саприкіна Н. В. Транснаціональні корпорації в системі інтернаціоналізації світового суспільного виробництва.: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Н. В. Саприкіна. – К., 2006. – 13 с.
2. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці: монографія. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2005. – 176 с.
3. World investment report 2008: Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge, UNCTAD.
4. Самофалов В. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій // Дзеркало тижня. – 2003. – № 31.
5. Батченко Л. В. Транснаціоналізація української економіки – необхідність, зумовлена часом. / Л. В. Батченко, А. Є. Жаріков // Науково-виробничий журнал «Держава і регіони». Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 12-17.
6. UNCTAD, cross-border M&A database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org/statistics.
7. UNCTAD, The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>

К.е.н. Ледян Т.О.* , Дідіченко О.С.**

**Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»,*

***Криворізький інститут ім. П. Калнишевського МАУП*

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ І РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ

Сучасний розвиток міжнародної економіки часто визначають, як глобалізаційний. Усі сфери економіки України нерозривно пов'язані з цими тенденціями. Дане питання на сьогодні є актуальним, так як процеси глобалізації прогресують, стають дедалі інтенсивнішими, і починаючи з ХХ ст., стали предметом багатьох наукових досліджень.

Нажаль, в умовах сучасності Україна не завжди може синхронізуватися з процесами, які пов'язані з глобальними вимірами. Україні потрібно набути вміння мінімізувати негативні впливи глобалізації та перетворювати на переваги нові можливості, від цього залежатиме успішність національної економіки, зокрема ринку праці.

Термін «глобалізація» (англ. globalization, від лат. globus – куля, земна куля, глобус) означає процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Основними наслідками цього процесу є міжнародний

поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, який носить системний характер, тобто охоплює всі сфери життя суспільства. Термін «економічна глобалізація» означає процес дедалі більшої всесвітньої економічної інтеграції, головними рушійними силами якого є: лібералізація міжнародної торгівлі та руху капіталів; зростання темпів технологічного прогресу та формування інформаційного суспільства; дерегулювання [1].

Сучасні глобалізаційні процеси характеризуються значним зростанням економічної ваги країн Азії, Латинської Америки та зниженням ролі і впливу США та високорозвинених країн Західної Європи. На думку сучасних науковців, подальші економічні тенденції залежатимуть від розвитку відносин між США і Китаєм. Одними із головних суб'єктів сучасних економічних процесів є міжнародні економічні організації: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий Банк (СБ), Світова організація торгівлі (СОТ) та інші. Їхня діяльність значно впливає на розвиток світової економіки [5].

Дивлячись на такі трансформації постає одне з найважливіших завдань – підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Нажаль, за рейтингами міжнародних економічних організацій Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Так, за даними Світового банку, ВВП на душу населення в Україні є одним з найнижчих у світі (вона посідає 135 місце). Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку [4].

На даному етапі структура національної економіки, незважаючи на позитивні зміни, що проявляються в зростанні частки сфери послуг у структурі ВВП, протягом останніх років характеризується значним переважанням сировинних і низько технологічних галузей. Крім того підприємства повільними темпами модернізують основні фонди та оптимізують технологічні процеси. Тому основним фактором конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку є ціновий чинник.

Так, вплив глобалізаційних процесів на економіку України носить двоякий характер, позитивним сторонами можна назвати:

- зменшення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій,
- можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин,
- забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів через приєднання до загальноприйнятих у світі регулятивних норм,
- можливість входження України до міжнародних коопераційних проектів.

Проте, існують і негативні наслідки глобалізації, зокрема:

- домінування економічно розвинених країн,
- пригнічення розвитку окремих галузей національної економіки, що не завжди готові до повноцінної міжнародної конкуренції, заміщення їх імпортом,
- соціальна нерівність у порівнянні з економічно успішними країнами,
- глобалізація вивільнює економічні сили, які поглиблюють нерівність у сфері зайнятості, котра вже існує, а також у питаннях продуктивності праці, матеріального добробуту – це стає перепоною в соціально-трудових відносинах.

Таким чином, можемо зробити висновок, що глобалізація веде до зростання конкуренції у світовому масштабі, викликає поглиблення спеціалізації та поділу праці із властивими їм наслідками – зростанням продуктивності праці та скороченням витрат. На даний час Україна не використовує всі свої конкурентні переваги (дешева робоча сила, достатня ресурсозабезпеченість деякими видами сировини, використання вигідного геоелекономічного розташування тощо), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно залучають наукову еліту, кредитують інновації.

Глобалізація активно впливає на всі аспекти економічного розвитку України. Особливої уваги заслуговує вплив на національний ринок праці.

Активний розвиток міжнародних ринків праці є наслідком, але водночас і чинником процесів глобалізації, наростання взаємопов'язаності й відкритості національних економік, інтернаціоналізації капіталу та виробництва. Тому дослідження проблематики тенденцій зайнятості та розвитку ринків праці є не тільки актуальним, але й вельми значущим з позицій регулювання.

Вплив економічної глобалізації на ринок праці відстежується через такі показники, як склад і структуру робочих місць, їх динаміку, якісні характеристики робочої сили та її мобільність.

Щодо структури робочих місць, то за секторами економіки, так і за професійним статусом Україна далека від стандартів економічно розвинених країн. За даними Держкомстату України чисельність зайнятих у сільській місцевості у 2010 році становила 6,5 млн. осіб [3]. Натомість надто низькою є частка зайнятих у будівництві та обробній промисловості, зокрема у виробництві машин та устаткування, виробництві електричного та електронного устаткування, виробництві транспортного устаткування, тобто у тих видах діяльності, які забезпечують інвестиції в економіку країни.

Не відповідає завданням інноваційного розвитку і якісний склад зайнятих: від початку виходу з кризи спостерігається перерозподіл зайнятості на користь некваліфікованої робочої сили (чисельність представників найпростіших професій зросла на 1,6 млн. осіб або на 43,2% при скороченні чисельності фахівців і кваліфікованих робітників), що свідчить про домінування в економіці України застарілих технологій і відсутність будь-яких інноваційних процесів. Зменшується пропозиція кваліфікованих представників робітничих професій: частка осіб з професійно-технічною освітою серед економічно активного населення скоротилася до 24%. При цьому близько третини економічно активних осіб не мають професійної освіти, в тому числі 7% не мають повної загальної середньої освіти [2].

Характеризуючи мобільність робочої сили, треба зауважити, що на сучасному етапі український капітал посилює попит на робочу силу не лише в Україні, а й за її межами. Водночас у нашій країні шукають роботу не лише вітчизняні працівники, а й трудові мігранти, оскільки наслідком глобалізації є

зовнішня трудова міграція. Масштаби цього явища в Україні досить значні, за даними досліджень за кордоном працює до 7 млн. громадян України.

Під впливом глобалізаційних процесів український уряд змінює підходи до еміграційної/імміграційної політики. Зростає розуміння того, що не тільки торгівля людьми (жінками) потребує уваги, але і зміни на ринку праці та в системі соціального захисту.

Отже, Україна нині втягнута в процес формування глобального ринку праці через міграційні потоки, що набувають динаміки. Позитивними результатами трудової міграції для ринку праці України можна вважати послаблення тиску на внутрішній ринок праці, збільшення валютних надходжень в Україну від співвітчизників, що працюють за кордоном; освоєння за кордоном нових технологій, передових методів організації праці, що сприяє запровадженню їх в Україні; залучення закордонних спеціалістів для виконання унікальних і складних видів робіт у випадку нестачі спеціалістів на національному ринку праці тощо.

Попри позитивні сторони, мають місце і негативні наслідки трудової міграції для ринку праці України: погіршення якості робочої сили через відтік за кордон висококваліфікованих трудових ресурсів; втрата українськими працівниками професійних навичок під час еміграції; зниження розмірів заробітної плати працівників певних галузей економіки в Україні через готовність більшості іммігрантів одержувати нижчу заробітну плату; зростання неформальної зайнятості в Україні через імміграцію.

Отже, можемо зробити висновок, що втягнення України до глобалізаційного процесу – це суттєвий мотив для прискорення системних реформ у країні, зокрема структурної перебудови економіки, що дасть змогу певною мірою протистояти негативним наслідкам глобалізації. Створення умов для збереження та відтворення висококваліфікованої робочої сили, здатної ефективно функціонувати в умовах глобалізаційних процесів, інноваційного виробництва, дасть змогу сформувати стабільний та конкурентоспроможний ринок праці та економіку України.

Список використаних джерел:

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
2. Волкова О.В. Ринок праці: навч. посібник / О.В. Волкова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – С. 624.
3. Державний комітет статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Заграва Е. Глобалізація і нації / Е. Заграва. – К.: Фенікс, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dialogs.org.ua/dialog.php?id=10&op_id=290#290.
5. Петик М. Україна в сучасних глобалізаційних процесах / М. Петик // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 530–539.

К.е.н. Міхєєнко К.С.

Донецький національний університет, Україна
**ВПЛИВ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС ПРОЦЕСІВ
НА КАПІТАЛІЗАЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ**

Трансформаційні умови господарювання, наслідки світової фінансової кризи, інтернаціоналізація бізнесу, розвиток інформатизації, необхідність формування стійких конкурентних умов та швидкої адаптації до діючої конкурентному середовищі радикально вплинули на діяльність українських підприємств. Сучасний бізнес-простір характеризується виникненням швидких змін в різних аспектах діяльності будь-якого підприємства. На перший план виносяться питання нарощування капіталізації, так як капіталізоване підприємство має високу ринкову вартість і може бути успішно продано на ринку, зростання капіталізації виступає показником зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання, а також умовою зміцнення їх фінансової стійкості, чинником підвищення ефективності діяльності. Рішення завдання збільшення капіталізації підприємств є одною з найважливіших умов підтримки економічного зростання, що обумовлює необхідність пошуку шляхів подальшого розвитку та активізації діяльності підприємств шляхом нарощування капітальної бази, що підтверджує актуальність даного дослідження.

Теоретичні аспекти капіталізації господарюючих суб'єктів розкриваються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених О.І. Амоші, І.О. Бланка, Н.Ю. Брюховецької, І.П. Булеєва, О.В.Сталінської та ін.

Однак аспекти підвищення капіталізації підприємства з позиції ефективності та дієвості його бізнес-моделі залишаються нерозкритими.

Узагальнення підходів до визначення сутності категорії «капіталізація підприємства» дозволяє стверджувати, що дане поняття включає оцінку вартості капіталу підприємства і дозволяє максимально наблизити результат оцінки до підвищення його ринкової вартості. У свою чергу це залежить від багатьох параметрів: величини поточного і майбутнього доходу, грошового потоку, темпів його зростання, конкурентної позиції на ринку, застосування міжнародних стандартів фінансового обліку, рівня публічності та прозорості обліку, гудвілу. Забезпечення високої якості перерахованих параметрів може забезпечити високу капіталізацію бізнесу.

Показник капіталізації для підприємств багатьох країн світу став ключовим показником ефективності діяльності компанії, а її підвищення – основною метою роботи міжнародних корпорацій.

Останнім часом все більше компаній України прагне до залучення коштів не шляхом кредитування у фінансово-кредитних інститутах, а шляхом розміщення облігаційних позик та випуску акцій на міжнародних фондових майданчиках. Вимоги до публічної компанії, таким чином, стають дедалі жорсткішими, зокрема, вимоги до прозорості бізнесу, інформаційної відкритості, ведення звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Рішення даної задачі пов'язано з реорганізацією методів і стилів управління, не дозволяють підприємствам підвищувати конкурентоспроможність і

ефективно функціонувати в умовах інтенсивного потоку змін і високої варіації розмірів замовлень і партій продукції, що випускається. Однак, як показує аналіз ряду українських підприємств, реорганізація системи управління у багатьох випадках виявляється безуспішною. На наш погляд, існують дві основні причини даної ситуації. По перше, – це невдалий вибір моменту проведення змін, який має визначати початок реорганізації вже в разі виникнення загроз переростання нестабільності на підприємстві в гостру кризу. По друге, – це недостатнє опрацювання сценаріїв розвитку системи управління бізнес-процесами на базі комплексного використання сучасних методологій управління та інформаційних технологій (ІТ), в основі яких закладено процесний і системний підходи.

Процесний підхід, розроблений Робертом Капланом і Робіном Купером, заснований на тому, що цінність (вартість) будь-якого підприємства створюється у внутрішніх бізнес-процесах. Основні бізнес-процеси є рушійною силою стратегії підприємства. Опис і моделювання бізнес-процесів допомагає описати і змодельовати, яким чином стратегія може бути реалізована. Компанія повинна визначити основні бізнес-процеси, що виділяють її серед аналогів і є найбільш важливими з точки зору споживчої цінності для клієнтів. Постійне вдосконалення основних бізнес-процесів підвищує ефективність компанії і визначає її конкурентоспроможність.

Управління вартістю компанії для менеджменту – це постійний виклик. Особливо, у часи економічного спаду і ринкової невизначеності. Як знайти правильне співвідношення між очікуваннями інвесторів і стратегічним зростанням компанії для збільшення її капіталізації?

Необхідна унікальна методика та аналітичні інструменти, які дозволять знайти оптимальне співвідношення між поточною та майбутньою вартістю бізнесу, визначивши правильні стратегії зростання, злиттів і поглинань, операційні і фінансові стратегії, зорієнтувавши їх на головні показники ринку капіталу. Для створення та впровадження механізмів управління, спрямованих на збільшення вартості вашої компанії, керівництву необхідно вирішити наступні ключові завдання формування вартості для акціонерів і збільшення капіталізації бізнесу: аудит фінансової звітності та її адаптація до концепції економічного прибутку; формування факторної бізнес-моделі створення акціонерної цінності; розробка системи вимірів і показників (BSC); адаптація її до завдань управління вартістю компанії; система компенсацій і опціонів для менеджменту компаній; поліпшення інвестиційних процесів та практик прийняття інвестиційних рішень. Дані фактори зумовлюють і іншу, не менш важливу в сучасній управлінській науці проблему – формування ефективної бізнес-моделі, яка б «працювала» на зростання капіталізації підприємства.

Управління бізнес-процесами, орієнтованими на високу ефективність і продуктивність, дозволяє підприємству зробити клієнтам привабливу пропозицію споживчої цінності. Системний підхід до управління, заснований на управлінні бізнес-процесами, дозволить підприємству реалізувати стратегію максимально ефективним способом.

К.э.н. Могилевская О.Ю.

Международный университет, г. Киев, Украина
**ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ
НА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал промышленных предприятий: сокращаются инвестиции в инновации, изнашиваются основные фонды, истощается научно-технический потенциал и т.д.

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Кризис может пониматься и как этап в развитии социально-экономической системы, необходимый для устранения напряжений и неравновесий в ней. Может возникнуть ситуация, при которой механизмы, связанные с существующей системой регуляции, оказываются не в состоянии изменить неблагоприятные конъюнктурные процессы, когда обостряются противоречия, развивающихся в недрах важных институциональных форм, определяющих режим накопления материальных благ. В ходе кризиса оказываются нежизнеспособными самые важные закономерности, на которых базируются организация производства, перспективы прибыльного использования капитала, распределение стоимости и структура общественного спроса.

Экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии отдельной организации. Это кризисы перепроизводства, падения продаж, кризисы неплатежей, потери конкурентных преимуществ и разорения предприятий. Основными факторами экономического кризиса являются сокращение общего объема промышленного производства, производственных мощностей, рост уровня инфляции, снижение ВВП, внешне-торгового оборота, падение курсов ценных бумаг, снижение инновационной активности предприятий, рост числа банкротств компаний.

В результате кризиса образуется вереница сложных проблем, решение которых зависит от своевременности их выявления и профессионализма в управлении организацией, государством. Последствия кризиса представляют собой возможные состояния системы, ситуации и проблемы, для которых характерны: резкие изменения или последовательная трансформация, обновление организации или ее разрушение, оздоровление или возникновение нового кризиса. Последствия кризиса определяются его характером, типом, уровнем проявления негативных циклических факторов, выбором методик антикризисного управления, которое может сгладить негативные тенденции, способствовать преодолению неблагоприятных факторов, а может, напротив, спровоцировать новый кризис.

В кризисные периоды каждому предприятию необходимо решать проблемы собственной экономической безопасности. Перед предприятиями возник-

кает актуальная задача внутренней самооценки и прогнозирования своего состояния с точки зрения выполнения свойственных им производственных функций, принятия мер защиты этих функций, то есть обеспечения экономической безопасности производства от различных проявлений внешнего и внутреннего происхождения, воздействующих на потенциал предприятия, создания системы мониторинга индикаторов безопасности, принятия мер противодействия угрозам.

Состояние и тенденции развития, обеспечивающие экономическую безопасность предприятия, исключают или минимизируют ущерб не только потенциалу этого отдельного предприятия, но и экономике в целом. В этом и состоит основная функция обеспечения экономической безопасности.

Очевидно, что экономическая безопасность предприятия имеет прямую причинно-обусловленную связь с системой и результатами стратегического планирования своего развития в зависимости от целей производства, средств и возможностей их достижения, конкурентной среды, условий хозяйствования.

В связи с этим одним из определяющих требований к стратегическому планированию предприятия на современном кризисном этапе развития является не только необходимость технико-экономического обоснования эффективности управления ресурсами, но и обеспечение критериев и параметров экономической безопасности, определение мер по сохранению созданного потенциала, прежде всего, поиск дополнительных источников ресурсного (финансового) обеспечения, а также способов конкурентной борьбы и завоевания прочных позиций в различных сегментах внутреннего и внешнего рынков конкурентоспособной продукции.

Стратегия экономической безопасности, формулируя цели и указывая объекты стратегии, должна включать: характеристику внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия; определение и мониторинг факторов, укрепляющих или разрушающих устойчивость его социально-экономического положения на краткосрочную и долгосрочную перспективу; определение критериев и параметров показателей, характеризующих интересы предприятия и отвечающих требованиям его экономической безопасности; разработку экономической политики, включающей механизмы учета воздействующих на состояние экономической безопасности факторов; направления деятельности предприятия по реализации стратегии.

Несмотря на то, что проблемы оценки экономической безопасности достаточно полно исследованы во многих работах ученых-экономистов, необходимы детальные методики, учитывающие отраслевую специфику промышленных предприятий на корпоративном уровне, поскольку здесь не приемлема обобщенная система показателей оценки экономической безопасности.

К.е.н. Мокряк Е.В.

Криворізький національний університет, Україна

ОСНОВНІ ЧИННИКИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЗРОСТАННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКІВ В УМОВАХ ІНТЕНСИВНОЇ ДИНАМІЗАЦІЇ ТА ВСЕОСЯЖНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У новітній вітчизняній економічній літературі постійно робиться наголос на те, що українська економіка є трансформаційною, знаходиться у стані переходу від планової командно-адміністративної до ринкової системи, і більшість її негараздів пов'язані саме з цим перехідним станом. Виникає ілюзія, що всі ці труднощі і проблеми зникнуть, коли завершиться перехідний період, і ми, нарешті, приєднаємося до співдружності нібито зрілих і стабільних розвинутих країн з ринковою економікою. Але самі ці країни сьогодні аж ніяк не стабільні і вступили в період радикальних економічних змін. І на відміну від минулих періодів, коли це були переважно зміни, пов'язані з нарощуванням обсягів виробництва та споживання при збереженні відносно стабільних суттєвих рис капіталістичного господарювання, сьогодні змінюються всі сторони суспільного життя, і поки що ці зміни мають досить суперечливі вектори, що обумовлює наростання конфліктності та можливих катаклізмів, характер перебігу та соціально-економічні наслідки яких сьогодні важко надійно спрогнозувати.

Провідні світові соціально-економічні аналітики визначають ряд чинників, які мають вплив на зростання невизначеностей і ризиків в умовах інтенсивної динамізації та всеосяжної глобалізації світової економіки: суперечливі тенденції демографічних процесів, надмірне ресурсне та техногенне навантаження на природне та соціальне середовище, зростання зовнішньоекономічної залежності національних економічних систем, інтенсифікація процесів фінансової глобалізації, невідповідність між настійними потребами в науковому осмисленні сучасного стану та глобальних тенденцій динаміки соціально-економічних процесів та концептуальними парадигмами економічних наук, які переважно відображають реалії ХІХ століття та інші. У відповідності до тематики науково-практичної конференції в роботі проаналізовані два чинники, які на думку автора, мають суттєвий вплив на зростання невизначеностей і ризиків в умовах української економіки.

Зростання взаємозалежності національних економічних систем, в результаті якої результативність діяльності організацій все більше залежить від динаміки зовнішніх чинників, які тільки частково піддаються передбаченню і ще менше – свідомому впливу організаційного менеджменту. В умовах глобалізації суттєво зростає зовнішньоекономічна залежність підприємницьких організацій. Така залежність умов та результатів діяльності підприємств від глобальних чинників тим більша, чим вища зовнішньоекономічна залежність економіки певної країни. Показник рівня такої залежності визначається як відсоткове відношення суми вартості експорту та імпорту до обсягів валового внутрішнього продукту країни. В Україні цей показник в результаті специфічних особливостей формування національної економічної системи та її структури в 1,5-2 рази вищий, ніж в інших великих країнах Європи і зараз складає 70-80% від обсягів ВВП. В ре-

зультаті як «високі», так і «низькі» показники економічної результативності діяльності вітчизняних підприємств в багатьох галузях визначаються не стільки внутрішніми, скільки зовнішніми чинниками. Наприклад, всі металургійні підприємства України в 1997–1998 рр. працювали з від'ємною рентабельністю, накопичували борги. А от в 2001–2007 рр. ці ж підприємства «процвітали», так як рентабельність виробництва досягла 25-35%. А з другої половини 2008 р. і до 2010 р. спостерігався «обвал» всіх показників економічної ефективності металургійних підприємств України. Такі «провали» та «взлети» в основному обумовлені динамікою попиту та цінової кон'юнктури на світових ринках металопродукції.

Ситуація, коли успіхи та невдачі підприємств залежать переважно не від власних зусиль, а від коливань зовнішніх чинників є новою і незвичною для українського менеджменту, так як в радянській плановій економічній системі, коли виробництво в основному орієнтувалось на внутрішні потреби величезної країни, вплив зовнішньоекономічних чинників був мінімізований. В нових же умовах, коли, з одного боку, незмірно зросла залежність національної економіки від світових ринків, а з другого – зростає динамічність та нестабільність цих ринків, практика організаційного управління повинна адаптуватись до пов'язаних з коливаннями ринкової кон'юнктури ризиків втрат та можливостей успіхів. По-перше, потрібно, звичайно ж, підвищувати ефективність маркетингової складової організаційного управління. По-друге, необхідно оволодівати мистецтвом формування такої гнучкої фінансової політики, яка забезпечує ефективне використання та страховий перерозподіл ресурсів з урахуванням циклічної кон'юнктури ринків. По-третє, необхідно в системі внутрішньо-фірмових оцінок ефективності трудової діяльності та управління в певній мірі обмежувати вплив зовнішніх чинників для підвищення їх обґрунтованості та мотиваційної дієвості. По-четверте, потрібна велика гнучкість в плануванні і організації праці та пов'язані з цим нові вимоги до професіоналізму працівників та соціально-психологічних стереотипів ділової поведінки (готовність до ситуативного динамізму, гнучкості в організації та грошових винагородах праці).

Зростання масштабів та глобалізація фінансових трансакцій з тенденціями до все більшого їх дистанціювання від потреб функціонування та розвитку реального виробництва. Фінансовий сектор в кінці ХХ і в перші роки ХХІ століття оцінювався більшістю аналітиків як «лідер», «авангард» глобалізаційних процесів. Про це нібито безперечно свідчить динаміка міжнародних фінансових трансакцій. За десятиліття з 1995 по 2005 рр. щоденний обсяг угод на світових валютних ринках зріс з одного мільярда доларів США до 1880 млрд. дол. [1, с. 54]. Обсяги щоденних фінансових операцій на світових фінансових ринках досягли більше одного трильйона доларів, тобто 350–460 трильйонів доларів на рік. Світовий фінансовий ринок за один місяць переміщує з країни в країну понад три трильйони доларів [2, с. 190].

Але вже у кінці ХХ століття найбільш «тверезі» аналітики (тобто такі, які не були «зачаровані» магією чудової динаміки зростання обсягів, а намагалися оцінити реальну сутність та цільову орієнтацію фінансових трансакцій) почали «бити тривогу» з приводу того, що фінансовий ринок перетворився у само-

достатню сферу, яка не стільки обслуговує виробництво та обмін, скільки відволікає фінанси з виробництва і «замикає» їх у спекулятивному обороті в межах самої фінансової системи. Так, наприклад, за розрахунками колишнього канцлера Німеччини, доктора економіки І. Шмідта, з усього обсягу фінансових операцій, які здійснюються у світі, лише 1-2% засвідчують реальний рух товарів і послуг, а 90% – носять спекулятивний характер. Цікаво, що в той час, як в 1990-х роках більшість аналітиків писали про небачені успіхи у сфері фінансової глобалізації і активно пропагували (в унісон з такими міжнародними фінансовими інститутами, як Міжнародний валютний фонд та Світовий банк) необхідність подальшої якомога повнішої лібералізації та дерегуляції міжнародних та внутрідержавних фінансових трансакцій, один з найбільш відомих фінансистів Джордж Сорос опублікував у 1995 році книгу під шокуючою назвою «Криза світового капіталізму», де він «бив на сполох», аргументовано стверджуючи, що «...міжнародна фінансова система стала головним фактором кризи світового капіталізму» [3, с. 226].

Кризові явища грізно заявили про себе вже на переломі ХХ та ХХІ століття. Спочатку азійська фінансова криза 1997–1999 років, хвилі від якої прокотилися по багатьом країнам (в тому числі в Україні, де гривня була девальвована у 3,2 рази), потім в 2001–2002 рр. лопнула «спекулятивна булька» ринків акцій високотехнологічних (як виявилось в більшій мірі «спекулятивно-технологічних») компаній в США, ЄС та Японії і, нарешті, в 2007–2009 рр. іпотечна криза в США, яка швидко переросла в глобальну фінансову кризу та економічну рецесію в більшості країн, серйозно негативно вплинувши і на економічні процеси в Україні.

На думку багатьох аналітиків, фінансова сфера зараз ще більше дистанціюється від виробничої і функціонує як незалежна система, яка не стільки обслуговує виробництво, скільки намагається підпорядкувати і виробництво, і всі інші сфери життєдіяльності потребам безкінечного самозростання фінансової вартості (фінансового капіталу). Вектор її розвитку нагадує функціонування гігантської біржі, де здійснюються маніпуляції за допомогою різноманітних інформаційних пірамід, які не пов'язані з динамічним розвитком реальної економіки. Відбувається трансформація руху реальних товарів в напрямку до чисто інформаційно-фінансових схем, до віртуальної системи мережевого руху фінансового капіталу, і таким чином створюється автономна система віртуального капіталізму, який «підминає» під себе реальну економіку [4–6]. Здійснення таких процесів – це шлях до суспільної деградації. Тому потрібно якомога швидше «схаменутись» та збалансувати виробничу, фінансову та соціально-культурну сферу, підпорядкувати інтегральний вектор їх взаємопов'язаної динаміки інтересам розвитку та самореалізації людського потенціалу.

Таким чином, з урахуванням чинників, що впливають на зростання невідзначеності та ризиків в умовах інтенсивної динамізації та всеосяжної глобалізації економіки, ми повинні усвідомити, що в перспективі Україну очікує не спокійне благоденство в лоні досконалої «правильної», благополучної та стабільної «євроатлантичної цивілізації», а спільний з народами інших країн важкий і напружений пошук найбільш перспективних шляхів «посткапіталістичної»

трансформації сучасної світової соціально-економічної системи. Адже продовження розвитку в XXI столітті на основі тих принципів, які склалися в XVI-XIX століттях може привести людство до всеосяжної екологічної, ресурсної, соціальної, демографічної та культурної катастрофи.

Список використаних джерел:

1. Левина И.К. К вопросу о соотношении реального и финансового секторов / И.К. Левина // Вопросы экономики. – 2006. – №9. – С. 83–102.
2. Юрій С.І. Міжнародні фінанси у XX столітті / С.І. Юрій // Вісник економічної науки України. – 2007. – №1. – С. 183–193.
3. Сорос Д. Кризис мирового капитализма / Д. Сорос. – М.: ИНФРА, 1994. – 262 с.
4. Мясникова Л.А. Экономика постмодерна и отношения собственности / Л.А. Мясникова // Вопросы философии. – 2002. – №7. – С. 5–16.
5. Ільїн В.В. Фінансова цивілізація / В.В. Ільїн. – К.: Книга, 2007. – 528 с.
6. Паливода К.В. Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності / К.В. Паливода // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 24–32.

Хаванов А.В.

Університет економіки та права «КРОК», Україна

СТАН ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Вплив світової економічної кризи на Україну обумовлений діяльністю певних зовнішніх і внутрішніх факторів, до яких економіка держави виявилась неготовою. Це пов'язане з незавершеністю важливих процесів ринкової трансформації, вузькістю внутрішнього ринку, серйозною залежністю від зовнішньої кон'юнктури, низьким рівнем економічного суверенітету в умовах прискорення темпів монетизації та рівня доларизації, а також випереджаючим зростанням фінансового сектору у відриві від реального, відсталою структурою економіки та її надмірною енергоємністю. Усе це супроводжується швидким зростанням валової зовнішньої заборгованості, яка переважно спрямована не на укріплення експортного потенціалу, а на збільшення споживчого кредитування. Сама проблемність цих факторів і визначає актуальність цього питання на сьогодні. Причини та наслідки фінансової кризи в Україні відображені в працях таких учених як: І.В. Дорошенко, Л.Б. Вардомський, В.І. Міщенко, С.А. Буковинський, Я.А. Желіло та інших.

Світова економічна та фінансова криза торкнулася України за кількома напрямками. Восени 2008 року сталося стрімке падіння зовнішнього попиту на експортні товари, що призвело до зниження на світових ринках і різкого скорочення зовнішнього фінансування, перервався потік дешевих іноземних запозичень. Варто зауважити, що економічне зростання останніх років було створене за рахунок кредитних джерел, які забезпечували збільшення споживчого попиту. Ефективне обслуговування зовнішньої заборгованості обсягом \$103,2 млрд. (станом на 01.01.2009) було неможливим. Протягом першого півріччя 2011 року обсяг валової зовнішньої заборгованості України збільшився

на \$6,0 млрд. (на 5,1%) і за станом на 01.07.2011 дорівнював \$123,4 мільярдів. Стосовно ВВП борг скоротився до 82,5%, порівняно з 85,0% на початок року. Виникнення дефіциту ліквідності на світових фінансових ринках через масову втрату довіри призвело до відтоку коштів у сумі \$6,1 млрд. у IV кварталі 2008 року. Скоротився притік довгострокових ресурсів, почався відтік короткострокових ресурсів (за рахунок масового повернення короткострокових кредитів нерезидентам) та іноземної готівки з банківської системи.

Унаслідок цього суттєві обсяги ресурсів, насамперед банківські системи, втратили ліквідність, яку неможливо було компенсувати за рахунок внутрішніх джерел. З'явилася тенденція до скорочення грошової маси та міжнародних резервів Національного банку України.

Збільшилося навантаження на бюджетну систему, яке вимагало від влади своєчасного маневрування, спрямованого на збереження основ стабільності державних фінансів. Варто виділити ряд факторів, що обумовили вразливість економіки від впливу глобальної кризи. За роки економічного зростання не відбулося розвитку виробничого та технологічного потенціалу національної економіки. В основному було збережено застарілу структуру економіки, що характеризується аномально високою часткою енергоємних виробництв, загальним низьким технологічним рівнем і високим ступенем зношеності виробничих фондів. Як наслідок – серйозна залежність від зовнішніх поставок і рівня цін на них, низька конкурентоспроможність вітчизняних виробників, переважна орієнтація експорту на сировину та низько технологічні сегменти світового ринку.

Розглянемо ситуацію фінансової кризи на теренах Єврозони. Більшість країн Європи постраждало від глобальної фінансово-економічної кризи більше, ніж країни з економікою, що розвивається. Це пояснюється:

- глибокою інтеграцією країн ЄС та інших європейських країн у торгівлю, інвестиції та ринки праці Західної Європи, яку охопила криза більш глибока, високою вразливістю економік країн Європи перед зовнішніми загрозами через макроекономічний дисбаланс, до якого призвела непродумана економічна політика Східноєвропейських урядів у роки економічного буму;

- різноманітним наслідкам фінансової кризи: у деяких країнах вона спричинила падіння економіки, в інших призвела лише до зниження темпів розвитку.

- ніж у США;

Спираючись на європейський досвід, Україна має можливість проаналізувати всі аспекти фінансово-економічної кризи і зробити для себе висновки. Проте, слід відзначити, що фінансово-економічна криза в нашій країні має свою специфіку. Вона була викликана переважно внутрішніми макроекономічними протиріччями, а глибина її проникнення посилилась високим рівнем залежності національної економіки від зовнішньоекономічного середовища.

На сьогодні Україні необхідна комплексна антикризова програма і стратегія подальшого економічного зростання. Переважно всі антикризові законопроекти, розроблені Кабінетом Міністрів України, були спрямовані на недопущення подальшого розвитку кризової ситуації.

В антикризових заходах слід приділити увагу макроекономічній стабільності та стійкості державних фінансів. Необхідною умовою економічного зростання

є забезпечення стійкості бюджетної системи до несприятливого зовнішнього впливу та ефективна координація бюджетної та грошово-кредитної політики.

Для подолання кризи та виходу України на новий рівень економічного розвитку необхідна така модель політико-економічної стратегії, яка відповідала б європейській інноваційно-інвестиційній моделі розвитку економіки. Україна повинна стати не експортером сировини, а постачальником конкурентоспроможної високоякісної продукції на світовий ринок. Тому необхідно робити акцент на розвитку важкої промисловості, сільськогосподарського виробництва, впровадженні нових технологій і технологічних засобів, оскільки в цих галузях Україна має достатньо ресурсів для того, що зайняти лідируючі позиції на світовому ринку.

Шморгун Ю.В.

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

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ СНД

Актуальність дослідження. Проектне фінансування є досить актуальним при розробці та впровадженні масштабних проектів у економічній діяльності більшості розвинених країн світу. Проте, даний вид кредитування не достатньо широко використовується в Україні та країнах СНД. Тому, за необхідне вважаємо, розглянути причини слабого використання проектного фінансування в економічних системах України, Росії та Казахстану.

Проектне фінансування – це форма реалізації фінансово-кредитних відносин учасників з приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту з використанням різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування» [3, с. 12]. Більш просте визначення трактує проектно фінансування як механізм залучення довгострокового позикового капіталу для реалізації складних проектів за допомогою фінансових інструментів під грошовий потік, що створюється самим проектом. Тобто, головною особливістю проектного фінансування є створення в майбутньому такого потоку готівки, генерованого в результаті реалізації проекту, з якого буде відбуватись погашення заборгованості проектною компанією перед кредиторами.

Основними суб'єктами проектного фінансування виступають: спонсори та ініціатори проекту, проектна компанія, кредитори, консультанти, підрядники, страхові компанії та банки-гаранти, інвестори тощо. Проте, поряд з тим специфікою проектного фінансування може бути участь держави або окремих територіальних громад, державних та комунальних підприємств в реалізації проекту.

Переваги проектного фінансування порівняно з іншими формами інвестування полягають у тому, що така форма фінансування інвестиційних проектів дозволяє [2, с. 14]:

- більш достовірно оцінити платоспроможність позичальника;
- розглянути весь інвестиційний проект з позиції його життєздатності, ефективності, можливостей реалізації, забезпеченості ресурсами, ризиків;
- прогнозувати результат реалізації інвестиційного проекту.

На жаль, проектне фінансування як різновид інвестиційного кредитування в Україні використовується не в повній мірі. Цьому сприяють декілька причин:

1) недостатній рівень розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування порівняно з розвинутими країнами. Практично відсутній досвід оцінювання приймання на себе частини або всього проектного ризику;

2) невідповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті. Ризик неадекватності між валютами, в яких надходить виручка, та валютою, в якій має обслуговуватися заборгованість, ускладнює процес проектного фінансування;

3) недостатньо розвинуті правова культура та законодавча стабільність у сфері узгодження та розподілу ризиків, а також надання гарантій та інших форм зобов'язань за кредитним фінансуванням;

4) відсутність достатньої кількості спеціалістів з проектного фінансування. Недостатній досвід розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів;

5) обмежений досвід роботи кваліфікованих учасників проектного фінансування — організацій та фірм, що можуть брати на себе функції керуючих великими проектами [3, с. 28-29].

На противагу цьому основними причинами слабого використання проектного фінансування в Росії та Казахстані є:

1) макроекономічна стабілізація, що призвела до профіциту бюджету. З цих коштів держава забезпечувала соціальні витрати та здійснювала реалізацію інвестиційних проектів. Порівняно з цим протягом 2003-2008 років для Державного бюджету України характерним був дефіцит бюджету, а значить і неможливість фінансувати будівництво та модернізацію інфраструктурних об'єктів;

2) на початку XXI століття для економік Казахстану та Росії характерним є приток капіталу майже в усі сфери економіки;

3) багато потужних компаній вказаних країн стали публічними, що дозволило залучати додаткові кошти за рахунок продажу акцій цих компаній. Отримані кошти вони використовували на фінансування модернізації та розширення виробничих потужностей, таким чином відмовившись від проектного фінансування;

4) ринок проектного фінансування в даних країнах знаходиться на стадії формування, тому лише відбувається утвердження провідних ринкових інститутів, що забезпечують ефективну реалізацію проектного фінансування [1, с. 60-61].

Висновки. Загалом, основними причинами слабого використання проектного фінансування в Україні є значні ризики, що характерні для цього процесу. Ризик в економіці пов'язується з невизначеністю, яка в свою чергу представляється як відсутність даних про майбутній розвиток подій (або іншими словами яке значення прийме той чи інший фактор ризику). Проектне фінансування як і будь-який інший вид кредитування характеризується наяв-

ністю невизначеності про майбутні події та високою ризиковістю процесів, що матимуть місце в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Бурнашев Н. Проектное финансирование в странах СНГ: современный статус и перспективы / Надир Бурнашев // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 6. – С. 60-62.
2. Куриленко Т.П. Проектне фінансування / Т. П. Куриленко : підручник. – К.: Кондор, 2006. – 208 с.
3. Пересада А. А. Проектне фінансування / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, О. О. Ляхова : підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.

Ястремська Н.М.

Криворізький інститут ім. П. Калнишевського МАУП, Україна

ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ТА РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЙНЯТОСТІ

Розвиток процесів глобалізації значно впливає на міжнародні економічні відносини, змінює напрями і визначає тенденції розвитку економік різних країн та державної політики, впливає на зміст соціально-трудова відносин, тобто є одним з головних чинників сучасного розвитку світового господарства.

Розвиток соціально-трудова відносин у суспільстві відбувається під впливом певної кількості факторів, що відображають історичний, економічний, соціокультурний і політичний характер. До основних факторів можна віднести особливості державної політики, глобалізацію економіки, розвиток суспільної праці і виробництва [1].

Процес глобалізації має неоднозначний вплив на розвиток будь-якої економіки. До позитивного впливу можна віднести нові можливості більш ефективного розміщення та вільного доступу до світових мобільних ресурсів і загальне зростання світового виробництва та доходу, відкриваються нові економічні можливості завдяки технологіям, інвестиція та торгівлі. Негативний вплив пов'язаний з нерівномірним розподілом зростання світового доходу між різними країнами; економічна, фінансова та політична експансія розвинених країн; поглиблення диференціації між країнами за економічним розвитком; виникають суперечності щодо якості економічного зростання та його соціальних наслідків для суспільства і людського розвитку, тенденції до зникнення національних особливостей народів та етносів [2].

Вплив глобалізації на соціально-трудова відносини і зайнятість населення України відбувається за такими основними напрямками: зміна структури зайнятості, дисбаланс між структурою робочої сили та робочих місць, перенесення виробництв до країн із дешевою робочою силою, підвищення мобільності робочої сили, розвиток нетрадиційних форм зайнятості, вплив висококваліфікованої робочої сили, підвищення впливу ТНК на ринок праці, посилення впливу Міжнародної організації праці на розвиток глобального ринку праці [4].

Негативний вплив глобалізації проявляється і в поглибленні існуючої нерівності у сфері продуктивності праці, доходів, матеріального добробуту, перешкоджає зростанню можливостей у соціально-трудовах відносинах, спричинених вивільненням трудових ресурсів.

Неоднозначним є вплив процесів глобалізації на стан у сфері доходів працюючих. Останнім часом відбувається збільшення прибутковості найбільших міжнародних корпорацій та поляризація у рівні доходів вищої управлінської ланки і пересічних працівників цих компаній. Інтенсифікація процесів глобалізації негативно впливає і на соціально-трудова сфера — все більш випадків намагання роботодавців знижувати заробітну плату і скорочувати витрати на покращення умов праці з метою підвищення конкурентоспроможності продукції [6]. Це не може не відбитися негативно на зайнятості. Зниження середнього рівня оплати праці, особливо некваліфікованої та низькокваліфікованої робочої сили є серйозною проблемою стає «відтік мозків». Відтік якісного людського капіталу спричиняє величезні збитки для держави, і зменшує перспективи швидкого розвитку. Тобто інтелектуальний потенціал країни починає працювати на інші держави [3].

Не оминув вплив глобалізації і демографічні процеси, що передусім спостерігається у перерозподілі робочої сили між окремими країнами і континентами та спричиняє постійне зростання міграційних потоків з менш розвинених регіонів світу в більш розвинені. Для країн з перехідною економікою, зокрема України, ця проблема є дуже актуальною, адже значна активних трудових ресурсів країни вимушена щорічно виїжджати для роботи закордоном, що посилює демографічну кризу та знижує ефективність функціонування ринку праці України.

Ще однією проблемою, що безпосередньо пов'язана з впливом процесу глобалізації, є переважання серед іммігрантів до розвинених країн низькокваліфікованих працівників [7].

Також відбувається зменшення на ринку праці робочих місць із високою і середньою освітнім рівнем, створення таких робочих місць, які погіршують професійну структуру та перспективи зайнятості у галузях, які можуть і повинні стати пріоритетними, зменшення попиту на накопичений людського капіталу тощо.

Глобалізація, підвищуючи рівень продуктивності праці за рахунок новітніх технологій, може призвести до скорочення числа працюючих і, передусім, робітників. Потенційна чи реальна загроза втрати робочих місць під впливом глобалізаційних процесів спричиняє у суспільстві атмосферу невпевненості, негативно впливає на підтримку балансу сил між найманими працівниками і роботодавцями.

Значний вплив економічна глобалізація здійснює на галузеву структуру зайнятості в Україні, посилює безробіття, вимагає значних коштів на пере-кваліфікацію вивільнених працівників, на велику за обсягом виплату соціальної допомоги, дає поштовх до еміграції переважно висококваліфікованих молодих і середнього віку робітників та спеціалістів з великим практичним досвідом [5].

В цілому можна сказати, що однозначної позиції щодо наслідків глобалізації не можна сформулювати, як і не можна адміністративними засобами

повністю виключити країну з світових інтеграційних процесів. Необхідно спрямовувати зусилля на пошук шляхів пристосування національної економіки до нових світових стандартів, що формуються під впливом процесів глобалізації. Значну кількість негативних наслідків слід пов'язувати не з природою цього явища, а з неготовністю та неспроможністю урядів багатьох країн і світового суспільства в цілому належним чином адаптувати свою політику до умов сьогодення [6].

Отже, вплив глобалізації на соціально-трудові відносини взагалі й на зайнятість населення, зокрема, потребує реформування державної політики у відношенні і в рамках активної глобальної економіки, що формується.

Соціально-економічна концепція розвитку будь-якого суспільства повинна містити у собі механізм формування і регулювання соціально-трудових відносин як найважливіший елемент державної політики. При цьому державна політика щодо врегулювання соціально-трудових відносин і зайнятості є соціально-економічним напрямком, повинно бути обраним урядом країни для всебічного розвитку громадян, який забезпечує їм гідний рівень життя та праці.

Державна політика щодо врегулювання соціально-трудових відносин і зайнятості повинна включати: політику в галузі праці та соціально-трудових відносин; політику доходів населення; політику зайнятості; міграційну політику; житлову політику; політику в соціальній сфері; демографічну та екологічну політику. Головною метою такої політики є підвищення рівня якості життя громадян на основі стимулювання трудової активності населення, надання кожному працездатному можливості власною працею забезпечувати добробут сім'ї, формувати заощадження і їхнє ефективне інвестування [1].

Враховуючи вплив глобалізаційних процесів на соціально-трудові відносини в Україні, реформування державної політики зайнятості повинно включати наступні напрями:

- проведення зваженої міграційної політики. Для підтримки стабільності національної економіки відповідно до світових квот число мігрантів не повинно перевищувати 0,1% від чисельності населення країни (в Україні кількість нелегальних мігрантів наблизилось до 1 млн. чол.). За таких умов розробка політики регулювання міграції повинна забезпечувати захист національних інтересів України як по експорту, так і по імпорту праці. Корисним буде використання міжнародного досвіду регулювання трудової міграції;

- для досягнення національних інтересів та захисту інтересів працюючих на даних підприємствах державна політика стосовно ТНК має спрямовуватись на регулювання діяльності транснаціональних корпорацій;

- для запобігання впливу новітніх технологій на зменшення чисельності працюючих і, передусім, робітників, необхідно в першу чергу підвищувати рівень освіти, тобто збільшувати інвестування в людський капітал на всіх рівнях;

- необхідно звернути увагу на навчальний процес у закладах вищої освіти. Він має бути більш гнучким, стимулювати професійну мобільність молоді і орієнтуватися не лише на запити споживачів освітніх послуг, а й формувати перспективний попит, здійснюючи профорієнтаційні заходи, спрямовані на молодь;

- існує необхідність збереження сильних позицій держави у виробленні та

реалізації політики зайнятості, забезпечення інтеграції останньої в загальну економічну політику;

- потрібно врахувати тенденції щодо формування політики зайнятості в країнах з розвинутою ринковою економікою та взяти за основу усієї соціальної політики «соціальна політика, орієнтована на вирішення проблем зайнятості»;

- необхідно оптимізувати параметри ринку праці за умови поєднання важелів державного і договірної регулювання на принципах соціального партнерства;

- найефективнішими слід визнати заходи, що становлять зміст активної політики на ринку праці й спрямовані на попередження значних масштабів безробіття, стимулювання сукупного попиту на робочу силу, якнайшвидше повернення незайнятих до складу функціонуючої робочої сили;

- потрібно реформувати систему соціального захисту безробітних, яка має спонукати їх до активного пошуку нового робочого місця.

Враховуючи вищесказане, можна стверджувати, що за активної участі держави, в Україні можуть бути вирішені надскладні завдання: опрацювання і реалізація найбільш раціональних протекціоністських методів щодо захисту національного ринку праці, підвищення рівня «закритості» окремих територіально-економічних зон, сегментів соціально-трудої сфери, запровадження національної цілісної системи проведення соціально-трудої експертизи інвестиційних проектів за участі іноземних партнерів, міжнародних технологічних і економічних проектів, проектів законодавчих та нормативних актів, що пов'язані з лібералізацією зовнішньої торгівлі, регулюванням міграційних процесів на міждержавному рівні тощо. Це вкрай необхідно для захисту національних інтересів, вирішення проблеми, що є загальносвітовою, а саме, як найповніше скористатися потенційними перевагами відкритості національної і глобалізації світової економіки і унеможливити або знизити можливі втрати, передусім, у соціально-трудої сфері [6].

Таким чином, найбільш актуальними і необхідними для України є кроки щодо збереження і посилення позицій у виробленні та реалізації активної державної політики зайнятості та найефективніших заходів щодо врегулювання соціально-трудої відносин й упередження значних масштабів безробіття, яке може бути досягнуто переважно за рахунок створення нових, економічно доцільних робочих місць і раціонального використання діючих. При цьому, отримання та збереження оптимального балансу між економічною ефективністю та забезпеченням основних трудових прав та гарантій робітників, їх соціальним захистом, тобто на підтримку рівноваги між гнучкістю та гарантіями зайнятості буде гарантією успіху державно політики зайнятості в умовах глобалізації економіки.

Список використаних джерел:

1. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально трудові відносини: навч. посіб. / М.Г.Акулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Василенко В.М. Оцінка впливу глобалізації на економічне зростання країни / В.М. Василенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2004. – №69. – С. 35–42.

3. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: навч. посіб. / В.С. Васильченко. — К.: КНЕУ, 2003. — 252 с.
4. Волкова О.В. Ринок праці: навч. посіб. / О.В. Волкова. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 624 с.
5. Колот А.М., Економіка праці і соціально-трудові відносини / А.М. Колот, О.А.Грішнова, О.О. Герасименко. — К.: КНЕУ, 2009. — 711 с.
6. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / Д.Г. Лук'яненко. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
7. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія / за заг. ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — Т. 2. — 592 с.
8. Яковець Ю. Глобальні тенденції соціокультурної динаміки і перспективи взаємодії цивілізацій у ХХІ столітті / Ю.Яковець // Економіка України. — 2000. — №3. — С. 8-17.

МЕХАНІЗМ МІНІМІЗАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

К.е.н. Баранов А.Л.

*Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», Україна*

СТРАХОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Суспільство постійно оточують різноманітні ризики. Це ризики стихійних явищ, вогневі, політичні, економічні, екологічні, транспортні (авіаційні, морські тощо), технічні, військові, спортивні, побутові та інші ризики. Під їх впливом знаходиться як населення, так і суб'єкти господарювання. Слід відмітити, що кількість, різноманітність форм прояву частота реалізації цих ризиків з кожним роком зростає, що в свою чергу потребує певних заходів або механізмів їх уникнення або мінімізації завданих збитків.

Протягом свого існування людство винайшло лише 3 методи страхового захисту:

- 1) створення централізованих резервних фондів;
- 2) формування децентралізованих резервних фондів;
- 3) формування страхових фондів.

Остання економічна криза довела неспроможність перших двох методів вирішити всі проблеми покриття негативних результатів. Держава не в змозі ні спрогнозувати настання ризиків, ні їх локалізувати, ні профінансувати їх негативні результати. Населення в більшості випадків залишається з ризиками один на один. Суб'єкти господарювання мають можливість формувати на своєму рівні резервні фонди для покриття можливих збитків, проте ці грошові фонди є обмеженими за величиною, доступом до них та періодом їх використання.

Об'єктивно виникає необхідність пошуку та використання такого методу страхового захисту, який би повністю задовольнив потреби і населення, і суб'єктів господарювання в покритті можливих збитків. В усіх розвинених ринкових економіках таким методом є фонди, які створюються страховими організаціями. За певну плату ризик передається на відповідальність страховика. В Україні цей метод управління ризиками широкого використання ще не набув.

Слід відмітити, що страхові організації можуть прийняти на страхування не всі ризики. Ризик – це ймовірність будь-якої події, яка носить об'єктивний характер і настання якої може призвести до збитків або до отримання прибутку. Залежно від цих наслідків, до яких може призвести реалізація ризику, можна виділити чисті та спекулятивні ризики. Чистий ризик означає потенційну можливість зазнати збитку; тобто наслідок завжди є альтернативним: збитки або їхня відсутність. Спекулятивний означає потенційну можливість як придбати (одержати прибуток), так і втратити (ззнати збитку). На страхування приймаються виключно чисті ризики, настання (реалізація) яких не призводить

до збагачення страхувальника, на відміну від спекулятивних, які можуть до цього призводити.

Можна розділити всю сукупність ризиків, які нас оточують, на страхові та не страхові. Не страхові ризики – це спекулятивні ризики, які на своїй відповідальності несуть самі носії цих ризиків. Страхові ризики – це ті ризики, які страхова організація приймає на свою відповідальність, тим самим беручи на себе зобов'язання покрити можливі збитки.

Страховий ризик – це конкретний об'єкт страхування, що характеризується власною страховою оцінкою та ступенем ймовірності нанесення збитку, з приводу якого менеджментом приймаються рішення, які повинні подолати невизначеність в ситуації невідкладного вибору. Страховий ризик розглядається не просто як об'єкт страхування, а як об'єкт страхування з власними, характерними тільки йому та невіддільними від нього страховою оцінкою та ступенем ймовірності нанесення збитку. Будь-який об'єкт може стати страховим ризиком лише набувши вищезазначених характеристик. Це відбувається під час відбору ризиків, що приймаються на страхування. Фахівці страхової організації здійснюють його аналіз та визначають страхову оцінку та ступінь ймовірності нанесення збитку. Після проведеного аналізу, ризик в залежності від значень вищезазначених характеристик може стати страховим ризиком. А вже з приводу страхового ризику можуть прийматися рішення: страхувати його чи ні, якщо так, то на яких умовах. У визначенні страхового ризику наголошується, що стосовно нього приймаються управлінські рішення, які покликані подолати певним чином невизначеність, в якій перебувають населення та суб'єкти підприємницької діяльності.

Ознаки ризиків, що можуть бути прийняті на страхування:

- ризик повинен бути можливим;
- ризик повинен носити випадковий характер;
- прояв даного ризику можна порівняти з масою однорідних об'єктів;
- реалізація страхового ризику не повинна бути пов'язана з волевиявленням страхувальника або іншої зацікавленої особи;
- страховий випадок не повинен охоплювати велику кількість об'єктів у рамках значної страхової сукупності;
- наслідки реалізації ризику можна об'єктивно виміряти й оцінити.

Страхові організації на відміну від будь-яких інших підприємницьких структур мають справу з великою кількістю ризиків. Це ризики зовнішнього середовища, ризики внутрішнього середовища та страхові ризики. Для того щоб вижити на ринку страхові організації повинні ними управляти. Управління ризиками страховика – це ідентифікація, оцінка та контроль ризиків, які можуть піддати небезпеці ресурси страхової компанії, або її здатність виконувати зобов'язання перед страхувальниками та приносити прибуток.

Отже, можна зробити висновок про універсальність застосування фондів, які формують страхові організації. Населення в разі настання несприятливих подій може очікувати на допомогу від держави та відшкодування збитків від страхової організації, якщо з нею було укладено договір страхування. Аналогічно суб'єкти господарювання можуть претендувати – на кошти зі своїх резервних фондів та страхові виплати від страховиків.

Мелентьев Д.Ю.

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
В СФЕРЕ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА.
АСПЕКТЫ ПРИОРИТЕТА**

Сегодня большинство бизнес структур, которые стремятся успешно развиваться и приносить социальный и экономический эффект, как самим себе, так и обществу в целом, переориентируют свою деятельность на потребителя. Данная трансформация бизнеса обусловила необходимость поиска новых управленческих методик построения и ведения производственного процесса, нового менеджмента, а также новых координационных методик предоставления услуг.

Не исключением стала и сфера городских пассажирских перевозок (ГПП), которая стремится к четкому реагированию на постоянно изменяющиеся условия функционирования и требования пассажиров.

Таким образом, перед современными автотранспортными предприятиями, которые предоставляют услуги в сфере ГПП, появляются актуальные вопросы оптимизации процесса предоставления услуг, плотного заполнения автотранспортом городских маршрутов общего пользования, изменение и оптимизация транспортных сетей в сфере пассажирских перевозок, предоставление услуг согласно логистической концепции «just in time», и пр. Поэтому использование логистического управления в системе городского пассажирского транспорта является не только актуальной, но и необходимой темой успешного развития автотранспортных пассажирских предприятий.

Логистика представляет собой науку об экономическом управлении, планировании и контроле за эффективным движением потоков материальных и человеческих ресурсов, финансовых средств и соответствующей им информации от места возникновения до их потребления с целью наиболее полного удовлетворения потребностей субъектов рыночных отношений [1, с.23]. Логистика общественного транспорта неразрывно связана с процессом производства и представляет собой комплекс транспортных услуг, оказываемых пассажирам [1, с.23].

Использование системы логистического управления ГПП дает возможность найти ответы на те вопросы функционирования общественного транспорта, на которые обычное управление не в силах ответить (табл. 1).

Из таблицы 1 видим, что система логистического управления ГПП имеет под собой научное обоснование ведения данного бизнеса и учитывает все факторы, влияющие на всеобщие аспекты хозяйствования.

Таким образом, можно утверждать, что для надлежащего функционирования городского пассажирского транспорта использование логистики и принципов логистического управления имеет первостепенный характер. Для более полного обоснования вышесказанного представим на рис. 2 управленческие задачи, которые решает система логистического управления в сфере ГПП.

Таблица 1. Сравнительная характеристика логистического управления в сфере городского пассажирского транспорта (ГПТ) с обычным управлением

№ п/п	Логистическое управление	Обычное управление
1	Основывает планирование перевозок пассажиров на отчетных данных и учете временного фактора с должным экономическим обоснованием	Основывает планирование перевозок пассажиров на стохастическом методе, не используя отчетность предыдущих периодов
2	Изучает факторы, определяющие объем и структуру пассажирских перевозок	Изучение факторов, определяющих объем и структуру пассажирских перевозок, считает лишней статьей расходов
3	Устраняет упущения при планировании работы подвижного состава и обслуживающего персонала, занятого пассажирскими перевозками, эксплуатационных расходов и себестоимости перевозок	Планирование работы подвижного состава происходит в режиме «не сломан – выезжает на линию», персонал стихийно кидается на ремонт одной подвижной единицы транспорта. Наблюдается несоординированность работы персонала
4	Вписывает в тарифную систему общественного транспорта социальную нагрузку, деформирующую реальное ценообразование	Тарифная система строится на основании подсчета эксплуатационных расходов. Социальная нагрузка, не берется во внимание
5	В полной мере использует возможности общественного транспорта в повышении эксплуатационной скорости, росте производительности труда, снижении себестоимости, повышении рентабельности пассажирских перевозок и культуры обслуживания пассажиров	Работа пассажирского транспорта направлена на обогащение предприятия, предоставляющего данные услуги. Обязанность водителей – выполнение ежедневного плана по денежной выручке. Социальные аспекты пассажирских перевозок не берутся во внимание. Культура обслуживания пассажиров на очень низком уровне



Рис. 1. Задачи, решаемые системой логистического управления в сфере ГПТ

Информация, приведенная на рис. 1, также подтверждает авторский тезис о научности логистического управления в сфере ГПТ, которое в правильном руководстве предоставит автотранспортным предприятиям возможность увеличения экономической эффективности от хозяйственной деятельности.

При анализе литературных источников, связанных с логистикой и логистическим управлением, можно сделать вывод о тождественности понятия логистика и понятия оптимизация. Выявим задачи по оптимизации работы ГПТ при использовании принципов логистического управления (табл. 2).

Таблица 2. Задачи по оптимизации работы ГПТ при использовании принципов логистического управления

№ п/п	Задачи по оптимизации работы ГПТ
1	Обоснование структур управления перевозками, влияющих на формирование транспортных систем и учитывающих интересы населения в государственном, производственном и личностном аспектах
2	Разработка принципов и методологии обеспечения транспортной систем городов подвижным составом и современными технологиями с учетом экономических и экологических аспектов
3	Обеспечение интегрированного подхода к развитию городов и их транспортных систем
4	Разработка методов повышения уровня транспортного обслуживания населения

Решая задачи, которые представлены в табл. 2, система логистического управления в сфере ГПТ нацелена на оптимизацию работы общественных перевозок.

Таким образом, главной целью использования логистики в системе городского пассажирского транспорта является обеспечение гарантированности и беспересадочности поездки, повышение эффективности управления информационными потоками, снижение уровня загрязнения окружающей среды автотранспортом.

Очевидно, что использование логистических подходов при организации работы пассажирского транспорта обеспечивает оптимальные с точки зрения затрат варианты удовлетворения транспортных потребностей населения и приводит к повышению экономической эффективности предпринимательской деятельности в сфере городских пассажирских перевозок.

Список использованных источников:

1. Миротин Л.Б. Логистика: общественный пассажирский транспорт / Л.Б. Миротин. – М.: Экзамен, 2003. – 224 с.
2. Сатаев А.М. Организация эффективного взаимодействия властных предпринимательских структур в сфере городских автобусных пассажирских перевозок: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.М. Сатаев. – М., 2006. – 198 с.
3. Красникова Д.А. Логистические принципы организации пассажирских перевозок с нестабильными характеристиками: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Д.А. Красникова. – Саратов, 2005. – 163 с.

Хаванова М.С.

Київський національний економічний університет, Україна

ВПЛИВ БІХЕВІОРИСТСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Неокласична економіка в цілому уникає детального емпіричного дослідження людського вибору на користь виключення поведінки з аксіом досконалої раціональності. Неокласичні аксіоми припускають існування функції постійної корисності, якою користується економіст для вибору дії, що максимізує корисність (або, при невизначеності, максимізує очікувану корисність).

Емпірично, реальна поведінка у виборі зазвичай сильно відрізняється від поведінки, що передбачена аксіомами досконалої раціональності. Більше того, прийняття рішень в компаніях має безпосереднє відношення до виявлення альтернатив вибору та часто відбувається на основі задовільного, аніж оптимального вибору; в той час як в неокласичній теорії, альтернативи відомі заздалегідь, а мета – оптимум.

У відповідь на ці та інші значні розходження між неокласичними припущеннями та реальною поведінкою, неокласичні теоретики рідко захищають буквальну коректність аксіом, а віддають перевагу поясненню, що:

1. відхилення від поведінки, передбаченої аксіомами недостатні для значних наслідків для ринків або цілої економіки;

2. економісти можуть поводитися, «ніби» вони намагаються максимізувати корисність, без здійснення необхідних розрахунків.

Щодо першої частини вищезгаданого пояснення, біхевіористський підхід передбачає, що зміни в поведінкових припущеннях мають, насправді, значні макроекономічні наслідки: наприклад, розбіжності між кейнсіанськими та неокласичними передбаченнями всі базуються на відхиленнях кейнсіанської моделі від припущень досконалої раціональності; кейнсіанські посилання на «вроджену жагу діяльності» та ілюзію номінальної вартості грошей є двома очевидними прикладами. Класична теорія також зазвичай не може дійти визначених передбачень щодо економічних наслідків економічної політики без численних додаткових припущень.

Щодо другої частини вищезгаданого пояснення, з точки зору біхевіористського підходу розглядаються реальні механізми, що лежать в основі економічних рішень, основною метою економічної науки. Так само, як молекулярна біологія намагається пояснити процеси життя у рамках хімії та фізики, позитивна економіка намагається пояснити поведінку компаній та людей з точки зору законів психології. Припущення «ніби», що ігнорують обмеження людей в обчисленні та поінформованості не можуть бути основою для розуміння поведінки економічного вибору.

Отже, з точки зору критики, біхевіористська економіка намагається змінити базові та додаткові припущення неокласичної теорії, що не виправдовуються на практиці; та оспорити висновки, отримані з теорії, яка покладається на ці припущення. З точки зору позитивної економіки, біхевіористська економіка прагне створити емпірично обґрунтовану теорію людського прийняття рішень в економічній сфері.

Таким чином, біхевіористська економіка є комплексним підходом з метою врахування відповідних особливостей людської поведінки в стандартній економічній моделі. Цей підхід має на увазі запозичення з сусідніх соціальних наук, зокрема психології та соціології. Акцент робиться на добре задокументованих емпіричних даних: в основі біхевіористської економіки лежить переконання, що перетворення моделі економічної людини на більш точну покращить розуміння економіки, тим самим роблячи цю галузь знань більш придатною до використання.

Біхевіористська економіка почала розвиватися як відгалуження від основної галузі знань в якості реєстру аномалій та альтернативних шляхів вибору моделі з додатками, що ілюструють функціонування таких моделей. Надалі емпіричні підтвердження були інтегровані в основну літературу. Прикладом такого розвитку науки в біхевіористському контексті є галузь фінансів. Розвиток поведінкової моделі у фінансовій галузі базується на конфлікті між стандартною моделлю та емпіричними даними, що їй суперечать. Врахування біхевіористських тенденцій заповнює прогалину у розумінні фінансових ринків та установ.

Відповідно до емпіричних даних – та всупереч стандартній економічній моделі споживчих рішень – люди обмежені в багатьох аспектах, зокрема в раціональності, силі волі та особистій вигоді.

Обмежена раціональність проявляється в обмеженій здатності обробляти інформацію. При прийнятті рішень допускаються евристика та приблизні розрахунки, переважають упереджені судження про розподіл ймовірностей та самовпевненість. Більше того, відбувається прив'язка до незначущої інформації або статусу-кво; збитків намагаються уникати. Загалом, очікувана корисність не максимізується.

Обмежена сила волі пов'язана з тенденцією прийняття економістами рішень, протилежних їх власним довгостроковим інтересам. Результатом обмеженої сили волі може стати упереджена поведінка, недостатній рівень зберігань та гаяння часу. На противагу неокласичній точці зору, обмеження вибору може бути корисним для економіста з обмеженою силою волі.

Обмежена вигода посиляється на ідею, що переваги мають соціальний аспект. Люди дбають, або діють так, ніби вони дбають про благополуччя інших людей. Вони також цінують взаємовигоду, чесне ставлення до себе та хочуть ставитися чесно до інших, якщо ці інші самі поведуться чесно. В результаті, економісти як більш чуйні, так і (коли з ними не поведуться чесно) більш недоброзичливі, ніж зазначає неокласична теорія.

Окрім цієї відомої трійці підстав для відхилення від стандартної моделі, економісти розглядають додаткові психологічні та соціологічні фактори, що впливають на прийняття рішень в економічній сфері. Вони також досліджують процеси прийняття рішень для виявлення та моделювання «чорного ящика» людського прийняття рішень – нещодавня робота з нейроекономіки зосереджується конкретно на питанні, як саме приймаються рішення. Це важлива розробка, оскільки може допомогти звернутися до фундаментальної складності при створенні критеріїв благополуччя, що базуються на індивідуальному виборі.

Цаберябий С.А.

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, Україна*

ДЕТЕРМІНАНТИ ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ КРАЇН БАЛТІЇ

Світова фінансова криза виявилася справжнім випробуванням для країн Балтії. Після вступу до Європейського Союзу у цих країнах спостерігався суттєвий економічний підйом, втім нестійкі економічні системи «мильної бульбашки» країн Балтії, що підтримувалися дешевими кредитами іноземних банків, відчутно постраждали від фінансової кризи, що призвело також до обмежень кредитування. Зафіксовані падіння ВВП були одними з найбільших у світі: 20% в Естонії, 25% у Латвії та 17% у Литві. Приблизно такими ж темпами зріс рівень безробіття: до 19,8% в Естонії, 20,5% у Латвії та 18,3% у Литві [1; 5]. У 2009-2010 роках уряди трьох країн розпочали реалізацію фіскальних заходів жорсткої економії в рамках стратегії внутрішньої девальвації, основна мета якої полягала у зменшенні рівня реальної заробітної плати для відновлення конкурентоспроможності. За таких обставин, у 2011 році зростання ВВП було зафіксоване на рівні 7,6%, 5,5% та 5,9% відповідно [5; 6].

Щодо антикризових заходів, стратегія внутрішньої девальвації була обрана на протигагу політиці зовнішньої девальвації через низку причин. По-перше, корегування номінального обмінного курсу змогло б стати причиною відмови країнам Балтії у приєднанні до Єврозони в рамках стратегії виходу з кризи. Крім того, враховуючи той факт, що значна частина кредитів в цих країнах було деноміновані в євро, зовнішня девальвація призвела б до відчутних втрат для великої частини населення та зниження вартості приватного сектору. Євросоюз також підтримав стратегію внутрішньої девальвації, оскільки зовнішня девальвація балтійських валют могла призвести до хаосу на фінансових ринках та до відтоку капіталу з цього регіону [4].

Стратегія внутрішньої девальвації, в свою чергу, передбачала необхідність бюджетної консолідації, яку уряди усіх трьох країн проводили в 2009 та 2010 роках. Крім того, вони поклалися на підтримку структурних фондів ЄС [4].

Ще з початку розгортання фінансової кризи урядом Латвії було прийняте рішення про прив'язку до євро шляхом розширення коридору коливань до 15% (девальвація неможлива через те, що 70% депозитів і 90% позик деноміновані у євро). Латвійський Сейм терміново вніс поправки в законодавство, аби надати змогу уряду в разі потреби націоналізувати проблемні банки. Так, уряд придбав 51% акцій банку Parex – найбільшої приватної фінансової установи [2].

Уряд Латвії вирішив компенсувати дефіцит державного бюджету за рахунок підвищення податків (з 18% до 21% ПДВ), а також зниження заробітної платні як в державному (на 15%), так і в приватному секторах, замороження пенсій та скорочення кількості працюючих [2]. Загалом у країнах Балтії відбулося сут-

теве скорочення держапарату (в Литві та Естонії – 6% зайнятого населення, у Латвії – 8%) [5]. Крім того, передбачалося зростання акцизів на певний перелік товарів, збільшення пільгових ставок ПДВ з 5 до 10%, зниження ставки прибуткового податку з 25 до 23%. Латвія стала першою та єдиною країною, чия антикризова програма передбачала посилення податкового тиску для бізнесу. Втім, низька результативність цих заходів змусила керівництво країни звернутися по допомогу до ЄС та МВФ. Загальна сума отриманого кредиту склала 7,5 млрд. євро, з яких майже 1 млрд. євро спрямовано на погашення боргів та реструктуризацію націоналізованого банку Parex. На рефінансування зовнішнього боргу країни виділено ще 2 млрд. євро, і близько 1 млрд. євро – на фінансування реального сектору економіки [2].

В цілому, наприкінці 2009 року в країнах Балтії спостерігалось економічне зростання, а в другій половині 2010 року почали зростати рівень зайнятості та експорт. При цьому, відновлення економік країн Балтії відбулося не стільки за рахунок політики внутрішньої девальвації, скільки завдяки іншим чинникам, що перебували поза контролем урядів. Про це свідчить той факт, що корегування в бік зниження рівня цін та заробітної плати в цих країнах було порівняно незначним. В жодній з трьох країн не було зафіксовано суттєвої дефляції, натомість в 2010 і 2011 роках відбулося зростання інфляції, а абсолютне зниження реальної заробітної плати в усіх країнах склало близько 15% [6].

Чинниками, які забезпечили посткризове відновлення балтійських економік у 2011 році, на нашу думку, є наступні. По-перше, використання урядами країн коштів європейських стабілізаційних фондів; по-друге, гнучкі ринки праці; та по-третє, інтеграція експортних галузей економіки у загальну європейську виробничу систему. Гнучкість ринків праці призвела до стабільного зростання рівнів безробіття (без збільшення соціальних видатків) та обсягів еміграції. Так, переписи населення 2011 і 2012 років в цих країнах свідчать про різке скорочення його чисельності за останнє десятиріччя не в останню чергу за рахунок еміграції [3]. Однак, високі рівні безробіття та еміграції здатні призвести до майбутніх витрат унаслідок соціальної стратифікації та зменшення робочої сили, що з часом може спростувати тезу про те, що політика внутрішньої девальвації є дешевшою від девальвації зовнішньої.

Інтеграція провідних балтійських експортерів у європейські виробничі мережі є ще одним вирішальним чинником, що пояснює посткризове відновлення балтійських країн. Втім, варто зазначити, що попри відновлення рівнів експорту країн Балтії до посткризових показників, власне докризові рівні експорту були недостатньо високими для компенсації нестачі зарубіжного фінансування, що забезпечувало економічне зростання цих країн в середині 2000-х років [3].

Антикризові заходи не спричинили суттєвих трансформацій структури балтійських економік. Втім, через відкритість та невеликі розміри, їх зростання суттєво залежать від темпів загальноєвропейського відновлення. Враховуючи останнє, у найближчий час зростання економік країн Балтії на вряд чи сягне рівня середини 2000-х років.

Загалом, подолання кризи у країнах Балтії – явище унікальне та важко

відтворюване в межах ЄС. По-перше, більшість країн ЄС, особливо так званої периферії, вже входять в Єврозону і не можуть застосовувати заходи жорсткої економії та приєднання до Єврозони як засіб виходу з кризи. По-друге, досвід країн Балтії важко реалізувати в інших країнах ЄС через більш розвинуте громадянське суспільство в останніх. Відтак, політика жорсткої економії в таких країнах викликала б суттєві заворушення та нестабільність.

Відносна унікальність балтійських країн пояснюється й низкою економічних та структурних чинників таких, як високий ступінь економічної глобалізації (як експортних галузей, так і фінансового сектору), суттєва залежність від більших економік сусідніх скандинавських країн та Польщі у торгівлі (у випадку перших) й обміні технологіями.

Таким чином, попри те, що політика ЄС дедалі більше подібна до малої відкритої економіки, у якій для переконання інвесторів та ринків важливе значення відіграє бюджетна дисципліна, досвід малих відкритих економік, що найбільш вдало реалізували такі фіскальні заходи, є фактично не відтворюваним в інших проблемних країнах об'єднання.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Проблема економічних дисбалансів в умовах боротьби з рецесією в Європейському Союзі / Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). Том 1. – С. 339–347.
2. Резнікова Н.В. Стабілізаційні програми ЄС як відповідь світовій фінансовій кризі / Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна // Культура народів Причорномор'я. Научний журнал. – Симферополь: Межвузовский центр «Крым», 2009. – № 172. – С. 182–186.
3. Kattel R. Austerity that never was? The Baltic states and the crisis [Electronic resource] / R. Kattel, R. Raudla // Levy Economics Institute of Bard College. – Policy Note 2012/5. – Mode of access: www.levyinstitute.org/pubs/pn_12_05.pdf.
4. Kattel R. Baltic Austerity – the New False Hope [Electronic resource] / R. Kattel, R. Raudla // Levy Economics Institute of Bard College. – 2012. – One-Pager No. 32. – Mode of access: www.levyinstitute.org/pubs/op_32.pdf.
5. Raudla R. Why did Estonia choose fiscal retrenchment after the 2008 crisis? / R. Raudla // Journal of Public Policy. – 2011. – Issue 31 (2). – P. 163–186.
6. Selected Principal European Economic Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis>.

ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

К.т.н. Краснова Т.Л., Краснова М.И.

*Тюменский государственный нефтегазовый университет,
Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В РОССИИ

В России нефтегазовые доходы составляют значительную долю поступлений в федеральный бюджет. Дополнительные нефтегазовые доходы могут быть использованы для улучшения долгосрочной бюджетной устойчивости, дальнейшего снижения инфляции, а также для обеспечения устойчивого и качественного экономического роста. Большую роль такие доходы играют как в предотвращении экономических кризисов в стране, так и для формирования стабилизационных фондов с целью недопущения разрушительных последствий для России мировых финансовых кризисов. Динамика налоговых и таможенных поступлений от добычи сырой нефти и ее переработки показывает, что наиболее полно собираются такие налоги, как налог на добычу полезных ископаемых, экспортные пошлины и акцизы.

Анализ действующей налоговой системы показал, что для нефтегазового сектора она выполняет в большей степени фискальную функцию, а не регулирующую. В частности, имеет место плоская шкала налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для углеводородных ресурсов, то есть отсутствует рентный подход в налогообложении добычи нефти и газа. Это приводит к тому, что разработка высокодоходных и некондиционных запасов облагается одинаковыми суммами платежей, что не стимулирует активную выработку последних. Также было выявлено, что Россия – единственная страна в мире среди добывающих стран, которая не учитывает в своей налоговой политике для нефтегазового комплекса специфические показатели, характеризующие особенности месторождений при их эксплуатации, что приводит, в свою очередь, к неэффективному и не рациональному использованию недр. Налоговая нагрузка нефтяных компаний составляет в среднем около 60%.

Действующая система налогообложения нефтяного сектора не достаточно стимулирует вложение инвестиций в данную отрасль. Происходит сокращение разведанных запасов нефти, износ основных фондов производства, ухудшение качества разработки нефтяных месторождений, что может привести к снижению объемов и качества добываемой нефти. Кроме того, механизмы формирования налоговой ставок налога на добычу нефти и таможенных пошлин при ее экспорте привязаны к мировой цене на нефть, что приводит к росту цен на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке. Также существенное значение в ценообразовании на нефтепродукты имеет обложение их акцизами (около 20%).

В настоящее время в рамках развития системы налогообложения нефти и нефтепродуктов происходят определенные законодательные изменения, в частности: введение «налоговых каникул» по налогу на добычу для новых месторождений севера Ямало-Ненецкого округа, а также расположенных в Черном и Охотском морях; введение понижающих коэффициентов к ставке НДС при добыче нефти на новых участках недр с незначительными начальными извлекаемыми запасами (на малых месторождениях). Однако остаются проблемы, требуют теоретического, методологического и методического решения. Налоговая система должна стимулировать инвестирование в отечественную экономику, развитие перерабатывающих производств, повышение качества нефтепродуктов, развитие дорожной инфраструктуры.

С целью совершенствования системы налогообложения в нефтяном секторе предлагается системы мер, способных переместить акценты налогообложения с чисто фискальной функции на регулируемую и стимулирующую. Прежде всего, необходимо усовершенствовать модель дифференциации ставки налога на добычу полезных ископаемых, учитывающую отраслевую специфику, и современные тенденции экономического развития. Суть методики состоит в дифференциации ставок по степени выработанности месторождений и совершенствовании порядка предоставления льгот в зависимости от степени достигнутого уровня извлечения запасов на каждой стадии разработки. Изменение системы налогообложения НДС предназначена, прежде всего, для независимых нефтегазовых компаний, ведущих эксплуатацию преимущественно нефтяных месторождений и, либо не осуществляющих экспорт нефти, либо осуществляющих его в небольших объемах. Расчеты, произведенные по данной методике для малой независимой нефтяной компании, показали, что общая сумма НДС снизится на 13%. Такое снижение суммы налога увеличит вес прибыли в цене, за счет чего компания будет иметь возможность инвестировать в увеличение производственных мощностей по добыче нефти, что позволит компенсировать выбывающие суммы НДС налогами на добавленную стоимость и на прибыль за счет роста добычи и реализации продукции.

С целью мотивации развития нефтеперерабатывающих производств в 2011 г. было принято поэтапное изменение в соотношении ставок вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты. Введение единой ставки таможенной пошлины на светлые нефтепродукты (за исключением бензиновых фракций) и повышение ставки на темные нефтепродукты призваны обеспечить снижение экспорта мазута, перерабатывать который станет значительно дешевле на российский НПЗ.

Направление дополнительных сумм акцизов от реализации нефтепродуктов в региональные бюджеты и формирование за счет этого дорожных фондов приведет к более существенному улучшению ситуации с дорожной инфраструктурой в субъектах РФ. Расчеты показали, что для Тюменской области дорожный фонд может увеличиться на сумму 7,4 млрд.руб., что позволит в значительной мере компенсировать потребности в инвестициях на дорожное строительство в регионе.

Таким образом, совершенствование налоговой системы в нефтяном секторе обеспечит устойчивость к кризисным явлениям, как самой отрасли, так и стимулирование развития региональной и национальной экономики.

Кузулгуртова А.Ш.

Волгоградский государственный университет, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО АУДИТА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ

Основной целью финансовой и налоговой политики Российской Федерации на современном этапе выступает создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Достижение указанной цели было сопряжено с необходимостью недопущения возрастания налогового бремени на субъектов хозяйственной деятельности. В названных условиях, достижение поставленной Правительством РФ задачи, возможно за счет улучшения мероприятия государственного контроля налоговых правонарушений.

Совершенствование данного направления налоговой политики в настоящее время происходит по нескольким направлениям, как путем совершенствования законодательной базы регулирования государственного контроля налоговых правонарушений; так и путем повышения качества контрольных мероприятий за счет совершенствования методик их проведения. Одним из наиболее приоритетных и перспективных направлений совершенствования законодательства РФ о налогах и сборах выступает развитие института налогового аудита, призванного не только качественно улучшить реализацию мероприятий налогового контроля, но и обеспечить развитие социального партнерства в данной области.

Реформирование института налогового аудита предлагается путем введения в действие Федерального закона «О налоговом аудите» и закрепления в нем нормативного определения налогового аудита, области общественных отношений, им охватываемых, установление принципов и целей его осуществления, субъектов и объектов отношений в области налогового аудита.

Под налоговым аудитом мы понимаем деятельность организаций или физических лиц, прошедших аккредитацию / аттестацию в установленном законодательством РФ порядке, по формированию налоговой отчетности, по проверке правильности, полноты и достоверности данных налогового учета и отчетности, а также по разрешению установленных законодательством РФ категорий споров между налогоплательщиками и налоговыми органами.

При этом представляется, что деятельность налогового аудита охватывает следующие группы общественных отношений.

1. Общественные отношения, возникающие между налогоплательщиком и налоговым аудитором по составлению налоговой отчетности и представлению ее в соответствующие налоговые органы.

2. Общественные отношения, возникающие между налогоплательщиком и налоговым аудитором по проверке правильности, полноты и достоверности данных налогового учета и отчетности.

3. Общественные отношения, возникающие между налогоплательщиком, налоговым аудитором и налоговым органом, по разрешению возникшего налогового спора. При этом роль налогового аудитора в данном случае по существу представляет собой деятельность медиатора по урегулированию спора в судебном или досудебном порядке.

В качестве налоговых аудиторов, по нашему мнению, могут выступать только лица, соответствующие определенным критериям. Среди таких критериев, на наш взгляд, должны быть следующие критерии:

- высшее юридическое и (или) экономическое образование, подтвержденное документом о высшем юридическом или экономическом образовании, признаваемым в Российской Федерации;
- стаж работы по специальности не менее 3-х лет;
- сдача профильного квалификационного экзамена, дающего право на осуществление деятельности в области налогового аудита;
- членство в саморегулируемой организации налоговых аудиторов (налоговых консультантов, налоговых посредников).

Указанные критерии, наиболее полно отражают требования к специалистам в области налогового аудита и соответствуют международным тенденциям в данной области.

Реализация деятельности налоговых аудиторов предлагается на основе следующих принципов.

1. Принцип законности. Предполагает осуществление деятельности в области налогового аудита строго в рамках законодательства РФ. Существование подобного принципа запрещает использование в работе налогового аудитора «серых» или «черных» схем минимизации налоговых платежей, а также осуществление иных действий, направленных на злоупотребление правами со стороны налогоплательщика или налогового аудитора.

2. Принцип профессионализма. Предполагает обязательность высокой квалификации налогового аудитора, обеспечивающей максимально эффективное осуществление своих функций.

3. Принцип независимости. Предполагает, что в своей деятельности налоговый аудитор обязан руководствоваться только законодательством РФ, правилами профессионального сообщества, а также нормами профессиональной этики. Не допускается влияние на деятельность налогового аудитора со стороны налогоплательщика, должностных лиц органов государственной власти, иных юридических и физических лиц, в том числе взаимозависимых для налогового аудитора лиц, способных повлиять на выводы и решения налогового аудитора или повлечь конфликт интересов.

4. Принцип конфиденциальности. Предполагает недопустимость распространения сведений, полученных налоговым аудитором в процессе осуществления профессиональной деятельности, иным лицам.

Представляется, что налоговый аудит будет выполнять функции консультирования, контрольную функцию и функцию медиации в налоговых отношениях. Функция консультирования выражается в проверке налоговым аудитором налоговой отчетности налогоплательщика путем представления рекомендаций относительно ее соответствия нормам Налогового кодекса РФ. Тем самым налоговый аудитор предварительно проводит проверку отчетности налогоплательщика сходную по существу с камеральной налоговой проверкой, проводимой налоговыми органами. Для проверки эффективности предлагаемой концепции налогового аудита, на начальном этапе ее внедрения необходимо установить добровольный порядок привлечения налоговых аудиторов для проверок налоговой отчетности для оценки эффективности проводимых мероприятий.

Реализация контрольной функции выражается, во-первых, в форме внутриведомственного контроля налогоплательщика, а, во-вторых, в осуществлении делегированных государством полномочий по проверке налоговой отчетности налогоплательщиков. В данном случае между функцией консультирования и контрольной функцией прослеживается неразрывная взаимосвязь. Так, выполняя обязательства по проверке налоговой отчетности налогоплательщиков, налоговый аудитор осуществляет не односторонний государственный контроль правильности составления налоговой отчетности, а одновременно предлагает свои рекомендации налогоплательщику для устранения выявленных нарушений. Опосредованно возникает равноправный диалог между налогоплательщиком и государством. Кроме того, в случае возникновения налогового спора относительно правильности проведенной налоговым аудитором проверки налоговой отчетности, сторонами в споре будут выступать налоговый орган, с одной стороны, и налогоплательщик совместно с налоговым аудитором, с другой стороны. Ввиду этого, реализуя контрольную функцию, налоговый аудитор трансформирует свою деятельность в форму консультирования в ситуации спора с налоговыми органами, помогая налогоплательщику защитить свою правовую позицию относительно предмета налогового спора.

На наш взгляд, контрольная функция налогового аудита в представленной форме способствует повышению качества контрольных мероприятий за счет повышения финансовой грамотности налогоплательщиков, стремления налоговых аудиторов максимально эффективно исполнять делегированные государством полномочия, а также путем повышения доверия налогоплательщиков к налоговому контролю в целом.

Реализация функции медиации может происходить также в двух формах. Первый вариант предусматривает возможность привлечения налогового аудитора в качестве медиатора в налоговом споре, рассматриваемого судом. Роль медиатора в данном случае сводится к скорейшему разрешению налогового спора и способствует сокращению сроков судебного разбирательства, а также уменьшению судебных издержек налоговых органов и налогоплательщиков.

Второй вариант предполагает досудебное урегулирование налогового конфликта между сторонами путем разрешения возникшего противоречия и предотвращения возможного судебного разбирательства. На наш взгляд, в данном случае использование услуг налогового аудитора в качестве незави-

симого эксперта при разрешении налогового спора возможно при соблюдении условия о сумме требований: сумма требования, не должна превышать установленный законодателем уровень, если иное не будет установлено соглашением между налоговым органом и налогоплательщиком. Таким образом, предполагается, что споры с суммой требований, соответствующих установленному законодательством уровню, будут разрешаться в досудебном порядке путем обращения к налоговому аудитору как медиатору. При этом в случае не достижения соглашения, стороны не лишены возможности обратиться в суд за защитой нарушенных прав. Кроме того, полагаем, что налоговые споры с суммой требований, превышающих установленный законодателем уровень, подлежат разрешению путем обращения к налоговому аудитору как медиатору в случае достижения такого соглашения между налоговым органом и налогоплательщиком.

Фактически, второй вариант выполнения налоговыми аудиторами функции медиации представляет собой альтернативу имеющемуся в настоящее время варианту досудебного разрешения налоговых споров. Отличительной особенностью функции медиации налогового аудита в данном случае выступает возрождение ключевого для аудита принципа – принципа независимости, который был потерян законодателем при делегации таких полномочий сотрудникам налоговых органов.

Представленная концепция реформирования налогового аудита расширяет границы объекта налогового аудита, включая в себя помимо традиционных внутриведомственных отношений по правильности исчисления и уплаты налогов и сборов, также государственно-частный налоговый контроль и медиативную составляющую в налоговых спорах. Данное обстоятельство не только формирует новый пласт отношений в налоговом контроле путем добавления дополнительного субъекта налоговых отношений – налогового аудитора, но и способствует развитию данных отношений с позиции социального партнерства.

Полагаем, что внедрение указанной концепции позволит достичь цели, поставленные Правительством РФ и качественно улучшить реализацию мероприятий налогового контроля в Российской Федерации.

К.э.н. Лесняк В.В.

*Ростовский государственный строительный университет,
Российская Федерация*

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПЛАН СЧЕТОВ ФИНАНСОВОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА КАК ИНФОРМАЦИОННОЕ ПОЛЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИСКАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Необходимость комплексного исследования проблемы формирования единой учетной системы информационного обеспечения управления фискальными процессами определяет актуальность решения задачи создания интегрированной системы финансового и налогового учета как информационной базы управления результатами деятельности предприятия.

Информация, формируемая в системе интегрированного информационного комплекса бухгалтерского финансового и налогового учета и прошедшая проверку на соответствие действующим нормативным документам, анализируется и в совокупности с информацией из внешних источников формирует информационное поле управления финансовыми и налоговыми результатами, налоговыми обязательствами.

Сегодня бухгалтерский учет взял на себя функцию исчисления налоговых результатов – показателей налогооблагаемых баз по видам налогов. Анализ развития взаимоотношений бухгалтерского финансового и налогового учета в различных странах показал возможность выделения двух основных концепций:

1. целостная единая система (единство) – предполагает использование данных бухгалтерского учета для определения объекта налогообложения без каких-либо корректировок;

2. параллельное существование финансового и налогового учета (параллельность) – два вида учета ведутся обособленно.

Такое взаимодействие двух видов учета определяется как интеграция и дезинтеграция – объединение и отдельный учет соответственно:

– интегрированный вариант, предполагающий интеграцию финансового и налогового учета на базе интегрированного плана счетов, соответствующих регистров и инжиниринговых инструментов;

– дезинтегрированный вариант с самостоятельным финансовым и налоговым учетом.

Основная идея интеграции финансового и налогового учета базируется на выявлении сходств и различий двух видов учета и используемых в их рамках подходов в группировке учетных объектов. В бухгалтерском и налоговом учете могут применяться различные методы группировки (классификации) и оценки объектов учета, даты получения доходов и осуществления расходов, другие условия.

В интегрированной системе учета при регистрации каждой хозяйственной операции формируются данные одновременно для целей финансового и налогового учета в рамках одной автоматизированной системы, что существенно минимизирует трудозатраты по вводу данных. Полностью интегрированная система учета представляет собой достаточно сложный продукт, требующий от пользователей особой дисциплины, внедрения системы административных процедур и регламентов.

В условиях меняющегося законодательства в организации постоянно будет возникать потребность внесения изменений в настройки системы. Поэтому при внедрении полностью интегрированной системы учета организации придется либо избегать значительных доработок, связанных со спецификой бизнеса, максимально используя стандартную функциональность применяемого программного продукта, либо организовывать службу, занимающуюся поддержкой и развитием системы.

При варианте интегрированной системы ведения финансового и налогового учета на предприятии формируется единая информационная база интегрированного учета.

Формирование и развитие интегрированной системы финансового и налогового учета в управлении фискальными процессами на предприятии сводится к формированию интегрированного плана счетов финансового и налогового учета, обеспечивающего соответствующую информационную базу управления: составление финансовых и налоговых отчетов; планирование финансово-хозяйственной деятельности и ее налоговых последствий; регулирование налоговых ошибок и нарушений; эффективность использования информационной базы; оптимизация налоговой базы и совершенствование налоговой политики.

Использование интегрированного плана счетов позволит заполнить показатели налоговых деклараций в соответствии с действующим законодательством не только по налогу на прибыль, но и по всем остальным налогам. Использование интегрированного плана счетов должно строиться с учетом всех налогов, так как нецелесообразно создавать систему налогового учета только для одного налога (налога на прибыль), в то время как все остальные налоги определяются по данным финансового учета.

Управление фискальными процессами на базе интегрированной системы финансового и налогового учета предполагает разработку структурированного рабочего плана счетов, построенного на принципах архитектоники, с введением от 500 до 700 позиций для налогового учета, и использованием следующих агрегатов:

- счета и субсчета, используемые для интеграции финансового и налогового учета;
- элементы затрат;
- счета и субсчета остатков производственных ресурсов;
- алгоритм определения финансового результата: доходы, себестоимость продаж, результат;
- алгоритм определения налогового результата: доходы, фактическая себестоимость, налогооблагаемая база;
- профицитный производный баланс, используемый для контроля и управления финансовыми результатами в интегрированной системе;
- фискальный производный баланс, применяемый для управления налоговыми обязательствами организации.

Построение налогового учета на основе интегрированного плана счетов имеет значительные преимущества, связанные с усилением контрольных функций, снижением трудоемкости и соответствием рыночным стандартам учета, реализации принципов и факторов интеграции: централизованная бухгалтерская система, обеспечение сохранности и конфиденциальности информации, обеспечение достоверности и оперативности учета, использование моделей и алгоритмов, интегрированная отчетность, унификация применяемых схем, информатизация и компьютеризация, управленческий характер финансового и налогового учета, балансовое управление экономическими процессами, инжиниринговый подход к управлению.

Интегрированный план счетов финансового и налогового учета строится на модульной основе, что позволяет определить финансовый и налоговый результат по каждому модулю, с выделением:

- модуля финансового учета;
- модуля налогового учета;
- модуля контроля и управления.

Модуль финансового учета представлен тремя разделами с выделением классов счетов:

Раздел I «Балансовые счета»: класс 1 «Счета активов», класс 2 «Счета обязательств», класс 3 «Счета капитала»;

Раздел II Счета «Доходы-затраты-результаты»: класс 4 «Счета доходов», класс 5 «Счета затрат», класс 6 «Счета результатов»;

Раздел III «Забалансовые счета»: класс 7 «Счета забалансовых активов и обязательств».

Финансовый результат по данным балансовых счетов определяется по каждому виду деятельности отдельно.

Определение финансового результата по данным счетов доходов, затрат и результатов производится по формуле: Финансовый результат = Доходы – Затраты по элементам ± Изменение остатков производственных ресурсов за период.

При формировании расходов по обычным видам деятельности обеспечивается их группировка по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.

Для отражения особенностей финансового и налогового учета в структурированном плане счетов предусмотрена система субсчетов.

Так, для отражения элементов затрат, остатков производственных ресурсов и результатов в системе бухгалтерского финансового учета используются 30-е счета с открываемыми к ним субсчетами: 30–100 «Материальные затраты»; 31–100 «Затраты на оплату труда»; 32–100 «Отчисления на социальные нужды»; 33 – 100 «Амортизация»; 34–100 «Прочие затраты»; 35–100 «Свод затрат по элементам»; 39–100 «Остатки производственных ресурсов»; 90–100 «Продажи»; 91–100 «Прочие доходы и расходы»; 99–100 «Прибыли и убытки».

По данным забалансовых счетов определяется влияние забалансового финансирования на финансовое состояние организации.

Модуль налогового учета предназначен для формирования информации для целей налогообложения с выделением следующих классов счетов раздела IV «Информация по налогообложению»: класс 1 «Налоговый учет активов»; класс 2 «Налоговый учет обязательств»; класс 3 «Налоговый учет капитала»; класс 4 «Налоговый учет доходов»; класс 5 «Налоговый учет расходов»; класс 6 «Налоговый учет результатов».

Выделение данных классов счетов налогового учета связано с тем, что существуют значительные различия в финансовом и налоговом учете активов и обязательств, доходов и расходов.

Определение налогового результата в системе налогового учета осуществляется по данным системы субсчетов к счетам классов 1-6: 30–200 «Материальные затраты»; 31–200 «Затраты на оплату труда»; 32–200 «Отчисления на социальные нужды»; 33–200 «Амортизация»; 34–200 «Прочие затраты»;

35–200 «Свод затрат по элементам»; 39–200 «Остатки производственных ресурсов»; 90–200 «Продажи»; 91–200 «Прочие доходы и расходы»; 99–200 «Прибыли и убытки».

К 39-му счету открываются следующие субсчета: 39–210 «Материалы»; 39–220 «Незавершенное производство»; 39–230 «Товары»; 39–240 «Товары отгруженные»; 39–250 «Готовая продукция»; 39–260 «Расходы будущих периодов»; 39–270 «Резерв предстоящих расходов».

Определение финансовых и налоговых результатов по видам деятельности предполагается осуществлять с выделением субсчетов второго порядка к субсчетам:

- 90–100 «Продажи по видам деятельности для целей финансового учета»,
- 91–100 «Прочие доходы и расходы для целей финансового учета;
- 90–200 «Продажи по видам деятельности для целей налогового учета»,
- 91–200 «Прочие доходы и расходы для целей налогового учета».

При этом на субсчетах налогового учета информация должна формироваться с учетом применяемых налоговых режимов.

Расчет себестоимости продаж для целей налогообложения основан на использовании информации по субсчетам 30–200 – 35–200. Прямые затраты уменьшают базу по налогу на прибыль за минусом сумм, распределяемых на остатки незавершенного производства, готовой продукции на складе, отгруженной, но не реализованной продукции. Поэтому при расчете себестоимости следует учесть данные по субсчетам остатков производственных ресурсов. Субсчета второго порядка будут формироваться в зависимости от видов расходов, определенных налоговым законодательством.

Налоговый результат определяется как сумма кредитовых оборотов по субсчетам 90–200 и 91–200 в разрезе видов деятельности за минусом дебетовых оборотов фактической себестоимости продаж по элементам и внереализационных расходов, скорректированная на изменение остатков производственных ресурсов за период по субсчетам налогового учета. Такая организация учета позволит быстро и качественно исчислять налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, заполнять авансовые расчеты и налоговые декларации.

Структурированный план счетов позволяет интегрировать бухгалтерские и налоговые инжиниринговые инструменты и механизмы, в связи с чем третий модуль плана счетов представлен модулем контроля и управления на базе использования:

- системы учетно-контрольных точек в целях контроля показателей формирования финансовых и налоговых результатов: счета, субсчета 1, 2 и т.д. порядка бухгалтерского финансового и налогового учета;
- инструментария бухгалтерского инжиниринга в виде профицитного производного баланса, предназначенного для контроля финансовых результатов и показателей собственности;
- инструментария налогового инжиниринга в целях контроля налоговых результатов и других показателей налогооблагаемых баз по видам налогов и сборов;
- фискального производного баланса, предназначенного для управления налоговыми обязательствами предприятия и фискальными процессами.

Профицитный производный баланс составляется на начало и конец контролируемого периода и обеспечивает учетное отражение влияния изменения под воздействием внутренних и внешних факторов финансовых результатов на стоимость предприятия с расчетом показателей профицитных чистых активов и чистых пассивов. На его основе проводится сценарный анализ влияния финансовых результатов на показатели собственности с определением профицитного разрыва в величине финансового результата.

Использование инструментария налогового инжиниринга по видам соответствующих налогов и сборов позволяет на начало и конец налогового периода корректировать получаемый результат (показатели налогооблагаемых баз) на шаги алгоритма по определению налогового результата, выявленные ошибки и недостатки в налоговом учете и т.п.

При решении задачи выбора важнейших условий функционирования предприятия необходим анализ налоговых последствий при выборе того или иного варианта, что позволяет определить оптимальный вариант, наиболее соответствующий реализации поставленных целей. При этом составляются многовариантные налоговые модели при рассмотрении и принятии тех или иных управленческих решений, и определяются критерии выбора оптимального варианта. Для этих целей предлагается составление и использование фискального производного баланса.

Фискальный производный баланс представляет собой инжиниринговый бухгалтерский инструмент, позволяющий спрогнозировать влияние налоговых обязательств на результаты деятельности предприятия, определить механизм влияния косвенных и прямых налогов на финансовые результаты работы предприятий, оценить влияние налоговых платежей на величину чистой прибыли, провести сценарный анализ фискально-экономических последствий управления налоговыми обязательствами.

Разработка и функционирование интегрированного плана счетов финансового и налогового учета обеспечивает формирование информационного поля управления фискальными процессами на предприятии (финансовые результаты, агрегированные и дезагрегированные показатели собственности, налоговые результаты, показатели налогооблагаемых баз, величина налоговых обязательств по видам налогов и сборов) с использованием инструментов бухгалтерского и налогового инжиниринга, что позволяет оперативно единожды вводить исходные данные, обрабатывать их в различных системах и получать выходную информацию с заданными характеристиками в соответствии с действующим законодательством и с учетом специфических особенностей организации, повысить уровень и качество экономической информации, используемой в управлении.

Матвійчук К.А.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ ЯК НАСЛІДОК УНИКНЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Як суспільне явище «тіньова» економіка притаманна всім соціально-економічним системам, є неодмінним її атрибутом. Для його визначення використовується досить широкий, але різноплановий, понятійний апарат: тіньова, підпільна, неврахована, нелегальна, неформальна, друга, чорна, неофіційна, паралельна, кримінальна, прихована тощо. Відсутність єдиного загальноприйнятого вихідного поняття призводить, відповідно, до різних висновків щодо її сутності як системного явища. Найбільш загально визнаним є визначення, запропоноване Е. Фейгом (США) у 1979 р., згідно з яким до тіньової економіки відноситься, вся економічна діяльність, що за тих чи інших причин не враховується офіційною статистикою і не включається при підрахунках до показників національних рахунків. Е. Фейг виділяє дві основні складові тіньової економіки:

- економічна діяльність, що є легальною, не прихованою, але й такою, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою;
- протизаконна, свідомо приховувана економічна діяльність [5].

Обсяг тіньового сектора економіки України становить як мінімум 350 млрд грн на рік.

Цей обсяг, за оцінками фіскальних органів, розподіляється наступним чином: 170 млрд грн становить зарплата в "конвертах", 100 млрд – доходи власників активів – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд грн – неофіційні платежі, 45 млрд грн – основні кошти, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектора.

Такі оцінки тіньового сектора можуть виявитися значно заниженими.

Варто лише згадати, що згідно з останніми опублікованими офіційними урядовими даними частка тіньового сектора в 2010 році становила близько 38% офіційного ВВП, збільшившись після настання кризи більш ніж на десять відсоткових пунктів.

А останні оцінки, Світового банку були ще менш оптимістичними – за підрахунками його експертів, частка неформальної економіки в Україні становила близько 50%.

У той же час, за попередніми даними Мінекономрозвитку, в 2011 році рівень тіньової економіки в Україні скоротився на 4% в порівнянні з 2010 роком і становив 34% від обсягу офіційного ВВП.

Зниження рівня тінізації національної економіки відбулося в умовах завершення гострої фази кризи і переходу до фази відновлення економічного зростання.

Так, протягом 2010-2011 років спостерігалися зростання рівня реального ВВП (на 4,1 та 5,2% відповідно) і зниження рівня безробіття (до 8,1 і 7,9% відповідно за методологією МОП).

Це супроводжувалося уповільненням інфляційних процесів в економіці, відновленням динаміки зростання депозитів і кредитів у банківській системі, зниженням напруги в бюджетному секторі в зв'язку зі скороченням дефіциту бюджету [4].

За даними опитувань, до 40% молоді у великих містах і прикордонних регіонах зайнято в тіньовій економіці. Майже для 2,5 млн. громадян України тіньова економіка є основним джерелом прибутків. Сам цей сектор (до 50% ВВП) по розмірах можливо зрівнювати з «офіційною економікою».

Основними сегментами тіньової економіки і механізмами одержання тіньових прибутків є корупція; приховування реальних прибутків громадян, а також прибутків підприємств від оподатковування (ухилення від сплати податків); нелегальний експорт капіталів; незаконна приватизація державної власності; одержання тіньових прибутків шляхом схованого вилучення з обороту різниці між офіційними і реальними цінами на товари і послуги; дрібні розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах; нелегальні валютні і зовнішньоекономічні операції (контрабанда); випуск і реалізація невраховуваної продукції і надання невраховуваних послуг; кримінальні злочини (рекет, наркобізнес, проституція, розкрадання); фінансове шахрайство [2].

Основними причинами, що сприяють посиленню і росту тіньового сектора економіки на сучасному етапі, є високе податкове навантаження і його нерівномірний розподіл, непрозорість і нестабільність податкового законодавства, корупція в державних органах, відсутність повноцінного ринкового середовища, непрозора приватизація, втручання владних структур у діяльність господарюючих суб'єктів, неефективність захисту права власності. Як наслідок все це призводить до ухилення від оподаткування, в результаті чого і утворюється тіньова економіка.

Серед основних чинників, котрі спонукають платників уникати сплати податків, виділяють:

- кількість податків та рівень податкових ставок;
- складність у розрахунках податкових сум;
- високий рівень нестабільності (постійно змінюються не лише ставки оподаткування, а й види податків);
- нераціональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків, низька частка особистого прибуткового податку і високі нарахування на фонд заробітної плати);
- ефективність роботи податкової служби;
- рівень суспільної свідомості щодо необхідності сплачувати податки;
- рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків;
- рівень корупції у державі.

Таким чином, фіскальний характер податкової системи, нестабільність законодавчої бази, відсутність довіри між органами влади і платниками податків є основними чинниками ухилення від сплати податків.

Ухилення від сплати податків може реалізовуватися двома шляхами: шляхом використання незаконних методів і шляхом легалізованих дій.

Багато українських фінансистів ці два методи ухилення від сплати податків розмежовують і легалізоване зменшення оподаткування називають уникненням від сплати податків, а нелегальне – ухилення від сплати податків.

Уникнення від сплати податків тісно пов'язане із податковим плануванням, котре охоплює оптимізацію оподаткування. Оптимізацію оподаткування слід розглядати як систему заходів, здійснених у межах чинного законодавства, спрямованих на зменшення податкових платежів. Оптимізація оподаткування реалізується шляхом:

- перенесення термінів виникнення податкових зобов'язань на інші періоди;

- передання податкових зобов'язань іншим особам;

- зменшення податкових зобов'язань (шляхом переносу бази оподаткування, зменшення бази оподаткування).

Уникнення від сплати податків передбачає надання достовірної інформації про об'єкт оподаткування для того, щоб максимально використати передбачені законодавством пільги та можливості щодо зменшення податкових платежів. Уникання сплати податків шляхом їх законної мінімізації практикується у цілому світі.

У Постанові Пленуму Верховного суду України від 8.10.04 №15 "Про деякі питання застосування законодавства про відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів" виокремлено конкретні способи ухилення від сплати податків:

- неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою до бюджетів чи державних цільових фондів, податків, зборів (обов'язкових платежів). Неподання податкової декларації, як правило, є водночас і приховуванням об'єктів оподаткування;

- приховування об'єктів оподаткування полягає у не відображенні у звітних документах, що подаються до податкових органів, будь-яких об'єктів оподаткування – доходу (прибутку), доданої вартості робіт, продукції, послуг;

- заниження об'єктів оподаткування, що полягає у зменшенні бази оподаткування шляхом невідображення у поданих до податкових органів звітних документах повного обсягу об'єктів оподаткування, умисно неправильне обчислення бази оподаткування, заниження податкової ставки;

- заниження сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів;

- приховування факту втрати підстав для одержання пільг з оподаткування, що означає незаконне користування пільгами.

Доказами про умисне ухилення платника від сплати податків є:

- підроблення документів;

- документи, які свідчать про ведення подвійного обліку товарів;

- наявність у місцях реалізації документально неоформленої продукції;

- неопробуткована готівка;

- фіктивні угоди; співпраця з фіктивними фірмами [3].

В Україні виникла унікальна ситуація – на даний момент утворився цілий клас людей, які мають прибутки, значні або незначні, законні або незаконні, але ніколи не платять з них податків. В країні, взагалі не існує такої проблеми, як легалізація доходів одержаних злочинним шляхом. Українське податкове законодавство побудоване таким чином, що такі доходи просто нема ніякої необхідності легалізувати [6].

Підсумовуючи викладене вище, треба зауважити, що українська тіньова економіка вже давно перетнула критичну межу – коли розмір «тіньового» сектора становить 30% ВВП, а за оцінками Світового банку перевищує 50%. Насамперед це визначається вітчизняним соціально-економічним середовищем, що породжує причини, які роблять можливими ухилення від оподаткування.

Проблема ухилення від податків та уникнення їх сплати є актуальною і потребує вжиття заходів, спрямованих на її вирішення. Зменшити масштаби цього явища можна шляхом врегулювання і вдосконалення податкового законодавства. Формування такої податкової системи, яка б не вимивала обігових коштів у суб'єктів господарювання і не спонукала їх шукати законодавчих ганджів чи прогалин, щоб зменшити податкове навантаження чи ухилятися від сплати податків.

Отже, можна зробити висновок про необхідність посилення протидії навмисному ухиленню від оподаткування та тінізації економіки в системі податкового адміністрування. Для цього пропонуємо таке [1]:

- постійно проводити масово-роз'яснювальну роботу із платниками податків для підвищення податкової культури в суспільстві. На державному рівні розробити та запровадити загальнонаціональну програму формування податкової культури.

- створити інформаційну базу підприємств, організацій, закладів і громадян України, які ухиляються від сплати податків, для використання такої інформації реєструючими органами в разі вирішення питання про створення такими юридичними й фізичними особами нових суб'єктів підприємницької діяльності.

- запровадити обов'язковість державної реєстрації філій, відділів та представництв фірм як юридичних осіб з метою дотримання інтересів регіональних бюджетів і відповідальності в разі банкрутства.

- внести доповнення до Податкового кодексу та Закону України «Про державну податкову службу» в частині легітимізації використання податковими органами непрямих методів податкового контролю поряд з прямими із законодавчим затвердженням методики визначення суми податкових зобов'язань за непрямыми методами.

Список використаних джерел:

1. Воронкова О.М. Посилення протидії ухиленню від оподаткування в системі податкового адміністрування / О.М. Воронкова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 41–51.
2. Горобінська І.В. Тіньова економіка – як результат ухилення від сплати податків [Електронний ресурс] / І.В. Горобінська, О.І. Шептунова // Збірник наукових праць НТУ. – 2009. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>

3. Нашкерська М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків / М.М. Нашкерська // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.7. – С. 258–263.
4. Обсяг тіньової економіки України становить 350 мільярдів [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2012. – 19 серп. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua>
5. Предборський В. До питання про сутність тіньової економіки / В. Предборський // Підприємництво, господарство і право. – 2004. – № 12. – С. 111–115.
6. Шаповалов О.О. Податкова система України та її недоліки / О.О. Шаповалов, О.Й. Шевцова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 4(2). – С. 48–53.

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

<i>Ахметгареева А.А.</i> Особенности функционирования и конкурентоспособности российских предприятий розничной торговли.....	3
<i>Иванченко Г.Ф., Иванченко Н.О.</i> Основні аспекти управління економічною безпекою підприємства в умовах кризи	6
<i>Пастухова Т.Ю.</i> Матричні методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства	8
<i>Пирч М.І.</i> Випереджувальні індикатори ділової активності.....	11
<i>Станкевич А.А.</i> Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	13

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОЦІНКА КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Арсланова С.К.</i> Уровень налогообложения как фактор развития предпринимательской деятельности в регионе (на материалах Республики Татарстан)	16
<i>Джусов А.А.</i> Основные тенденции мировых фондовых рынков в условиях современной экономики	18
<i>Панчишин С.М., Голубник О.Р., Приймак З.В.</i> Вплив світової фінансово-економічної кризи на цінову рівновагу на ринках макрофакторів Польщі.....	20
<i>Челпанова М.М.</i> Резервы повышения конкурентоспособности виноградарских хозяйств Крыма	23
<i>Шатковская Е.Г., Шатковская Н.С.</i> Инструменты оценки кризисных явлений в экономике	25
<i>Яговкин Н.Г., Боярова Н.Н.</i> Использование вероятностно-статистических критериев для определения стратегии действий в условиях экономического кризиса.....	27

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ПОДОЛАННЯ ЇХ НАСЛІДКІВ

<i>Басюркіна Н.Й.</i> Уроки кризи в агропродовольчій сфері України	31
<i>Белов О.В.</i> Фінансовий потенціал стратегічного розвитку у загальному економічному потенціалі країни	33
<i>Голод В.Ю.</i> Валютно-фінансове регулювання в країнах АТР в контексті запобігання економічних криз	35
<i>Ишханов А.В.</i> Многотоварный стандарт как основа реформирования мировой валютной системы.....	40
<i>Кабирова Р.С.</i> Финансовые инструменты инвестиционного развития региона	42
<i>Линкевич Е.Ф.</i> Тенденции и перспективы дальнейшего развития мировой валютной системы.....	46
<i>Мазур В.О.</i> Інструменти покращення українського інвестиційного ринку	48

<i>Онищенко С.В., Штепенко К.П., Мирошниченко В.В.</i> Фінансові інструменти забезпечення розвитку нафтогазового комплексу	51
<i>Руднева Л.Н.</i> Оптимизация системы развития персонала предприятий в кризисных условиях	55
<i>Сиволап Т.Г.</i> Фінансова реструктуризація промислового комплексу в регіоні як попередження економічної кризи	57
<i>Тубольцева О.М.</i> Проблемы ипотечного кредитования и способы их разрешения	59

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

<i>Бобиль В.В.</i> Формування «креативних» банків в умовах сучасної фінансової кризи	63
<i>Веселовська О.Є.</i> Деякі аспекти впливу глобальних тенденцій на економічний розвиток України	65
<i>Гринюк К.Б.</i> Вплив процесу транснаціоналізації світової економіки на Україну	67
<i>Ледян Т.О., Дідіченко О.С.</i> Вплив глобалізаційних процесів на економіку і ринок праці України	70
<i>Міхєєнко К.С.</i> Вплив оптимізації бізнес процесів на капіталізацію підприємств	74
<i>Могилевская О.Ю.</i> Влияние экономических кризисов на научно-технический потенциал промышленных предприятий	76
<i>Мокряк Е.В.</i> Основні чинники, які впливають на зростання невизначеності та ризиків в умовах інтенсивної динамізації та всеосяжної глобалізації економіки	78
<i>Хаванов А.В.</i> Стан економіки та фінансової системи України в умовах сучасної державної заборгованості	81
<i>Шморгун Ю.В.</i> Проектне фінансування в Україні та країнах СНД	83
<i>Ястремська Н.М.</i> Проблеми впливу глобалізації на соціально-трудові відносини та реформування державної політики зайнятості	85

МЕХАНІЗМ МІНІМІЗАЦІЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Баранов А.Л.</i> Страхові організації в системі управління ризиками	90
<i>Мелентьев Д.Ю.</i> Использование логистического управления в сфере городского пассажирского транспорта. Аспекты приоритета	92
<i>Хаванова М.С.</i> Вплив біхевіористської економіки на прийняття управлінських рішень	95

ДЕРЖАВНА АНТИЦИКЛІЧНА ПОЛІТИКА

<i>Цаберябий С.А.</i> Детермінанти посткризового відновлення країн Балтії	97
---	----

ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Краснова Т.Л., Краснова М.И.</i> Особенности налогообложения нефти и нефтепродуктов в России	100
<i>Кузулгуртова А.Ш.</i> Развитие налогового аудита как перспективное направление совершенствования налогового законодательства РФ	102
<i>Лесняк В.В.</i> Интегрированный план счетов финансового и налогового учета как информационное поле управления фискальными процессами	105
<i>Матвійчук К.А.</i> Тіньова економіка в Україні як наслідок уникнення від сплати податків	111

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ВИРІШЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ:
ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ

Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпропетровськ, 20–21 вересня 2012 р.)

Частина 2

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К.О.

Оригінал-макет Біла К.О.

Технічний редактор Капуш О.Є.

Підп. до друку 27.09.12. Формат 60x84¹/₁₆.
Ум. друк. арк. 7,58. Тираж 100 пр. Зам. № 0912-08.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

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

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

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com

e-mail: conf@confcontact.com

