

# **НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ**

Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції

(10–11 жовтня 2013 р.)

У восьми томах

**Том 2**

---

**Актуальні питання сталого розвитку економіки**

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К. О.  
2013

УДК 336  
ББК 65  
Н 34

**НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ**  
Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції

**СКЛАД ВИДАННЯ**

- |  |  |
|--|--|
| <b>Том 1.</b> Мікро- та макроекономіка: питання та шляхи ефективного розвитку                        | <b>Том 5.</b> Наукові праці з мистецтвознавства, культурології та педагогіки |
| <b>Том 2.</b> Актуальні питання сталого розвитку економіки   | <b>Том 6.</b> Наукові дослідження з філології                                |
| <b>Том 3.</b> Технічні науки   | <b>Том 7.</b> Сучасні проблеми та їх вирішення                               |
| <b>Том 4.</b> Наукові публікації біолого-медичного напрямку, психології та фізичного розвитку людини | <b>Том 8.</b> Актуальні дослідження з гуманітарних наук                      |

**ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:**

Голова оргкомітету:

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

Члени оргкомітету:

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

---

Н 34   Наука в інформаційному просторі : матеріали IX Міжнар. наук.-практ. конф., 10–11 жовт. 2013 р. : у 8 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2013.

ISBN 978-617-645-140-2

Т. 2 : Актуальні питання сталого розвитку економіки. – 2013. – 100 с.

ISBN 978-617-645-142-6

У збірнику надруковано матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції «Наука в інформаційному просторі».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336  
ББК 65

ISBN 978-617-645-140-2

ISBN 978-617-645-142-6 (Т. 2)

© Авторський колектив, 2013

**Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка**

**Машина А. А.**

*Поволжский государственный университет сервиса,*

*г. Тольятти, Российская Федерация*

**ОСНОВЫ СОВРЕМЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**

Региональная политика является частью экономической политики государства, охватывающей комплекс различных законодательных, административных и экономических мероприятий, проводимых как центральными, так и местными органами власти и направленных на регулирование процессов размещения производительных сил.

Региональная политика государства – это сфера деятельности по управлению экономическим, социальным и политическим развитием страны в пространственном, региональном аспекте, т. е. связанная с взаимоотношениями между государством и районами, а также районов между собой. Региональная политика представляет собой составную часть национальной стратегии социально-экономического развития.

Элементы региональной политики:

1. Налоговая политика – определение налоговых платежей и льгот, определяющих налоговую систему региона и режим налогообложения предпринимательской деятельности.

2. Бюджетная политика – механизм формирования и использования государственных финансовых ресурсов и их перераспределения между регионами.

3. Ценовая политика – государственное регулирование цен и тарифов, способы и формы этого регулирования.

4. Инвестиционная политика – мера по поддержке инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, распределению бюджетных капиталовложений.

5. Структурная политика – система мер по поддержке и реструктуризации предприятий.

6. Институциональная политика – реорганизация отношений собственности, управление государственной собственностью в регионах, взаимодействие с негосударственным сектором.

7. Социальная политика – определение условий и требований к хозяйствующим субъектам ради достижения внеэкономических целей.

Выделяют такие уровни региональной политики:

Федеральный – определение «объективных» критериев отношения центра к регионам разного типа в сочетании с системой «индивидуальных» мер, направленных на решение конкретных региональных проблем;

Региональный – выбор модели поведения региональных властей: «либеральная» модель, предполагающая отказ от вмешательства власти в хозяйственную деятельность, и «консервативная» модель, предполагающая сохранение в той или иной форме государственного контроля.

В силу относительной новизны региональной политики и как отрасли научных знаний и как направления государственного регулирования экономики, используемый ею категориальный аппарат и методология, пока находятся в стадии формирования, что делает актуальными попытки применить в данной сфере новые приемы и методы исследований, в том числе и методы корпоративного управления, институционального хозяйства и т.д.

Региональная политика, намечаемая и проводимая самими регионами, – это то, что должно делаться для согласованного и взаимно неразрушающего развития всех элементов пространственно локализованной сферы на конкретной территории и с учетом местных условий. Государственная региональная политика призвана обеспечить дееспособность региональной политики на местах. Главный региональный интерес России в настоящее время должен быть осознан как минимизация негативных проявлений территориальной дезинтеграции на уровне субъектов Федерации, как поддержка местных преобразований,

как создание общероссийских условий для того, чтобы каждый субъект Федерации максимально использовал свой внутренний потенциал и во все меньшей мере претендовал на скучные возможности государственной помощи.

Фундаментальными методами региональной политики можно считать разъяснение ее содержания, смысла и практической пользы для всех без исключения сторон, согласительно-договорные процедуры с развернутым закреплением условий, обеспечивающих интересы регионального развития, формирование соответствующей правовой базы.

Только с осознанием общественной необходимости региональной политики, с ее разработкой и реализацией появится возможность решения общероссийских проблем:

- хозяйственное обособление регионов; региональная суверенизация и конфронтация в отношениях региональных структур власти и управления с общегосударственными;
- внутрирегиональные конфликты социального и общественно-политического характера;
- экологическая стабильность и другие условия устойчивого развития регионов;
- выделение и функционирование регионов со специфическими статусами (свободные экономические зоны, федеральные охраняемые территории, зоны экологического бедствия и т.п.) и др.

В области экономики ключевым элементом региональной политики является предоставление регионам прав на ускоренное реформирование экономических отношений ради скорейшего преодоления кризиса переходного периода. Важным элементом региональной политики является региональная политика в сфере межнациональных отношений.

Отсутствие скоординированной региональной политики обусловлено не только внутренними противоречиями федеральных властей, но и отсутствием давления со стороны регионов. С одной стороны, федеральным властям удалось

уверить региональные элиты в своей готовности к компромиссам по конкретным вопросам (что снизило уровень претензий на общее изменение курса), с другой – произошли существенные изменения в структуре местных элит. Положение отраслевых элит в регионах ослабло в связи с продолжающимся экономическим спадом и приватизацией, меняющими «статусные веса» участников. Отраслевые проблемы фактически становятся проблемами регионов, однако при этом не превращаются в региональные, по крайней мере, в сознании правящих элит. Руководители регионов обеспокоены проблемами локальных рынков труда, неплатежей и кризисом сбыта на местных предприятиях.

Новая региональная политика России рассчитана на 10 лет. Основные цели (политические):

- обеспечение экономических, социальных и правовых основ федерализма;
- создание единого экономического пространства;
- становление и обеспечение гарантий местного самоуправления.

Решив эти проблемы, можно решать все остальные задачи (экономические, социальные, экологические, демографические и т.д.).

Социально-экономические задачи региональной политики:

- выравнивание социально-экономических условий, создание условий для экономического роста;
- обеспечение единых минимальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование прав граждан независимо от экономических возможностей региона.

Методы региональной политики: прямые и косвенные. Прямые методы региональной политики – это когда государство напрямую финансирует регионы. Федеральное Правительство предоставляет регионам трансферты, субвенции – финансовые средства, выделяемые для целевого финансирования бюджетов субъектов РФ. Субвенции бывают текущие и инвестиционные. Этот метод широко применяется в России, реже на Западе. Косвенные методы – это когда государство создает благоприятные условия для развития регионов. Этот метод преобладает на Западе, применяется и в России. Реализуется он через:

- нормативное регулирование путем установления общих правил (например, налогового законодательства);
- путем его оперативной корректировки в соответствие с реальными задачами (например, ставки налогов могут корректироваться путем изменения законов);
- координацию и общее направление деятельности регионов, содействие ее успешному осуществлению;
- определение приоритетов и стимулирование этого направление в регионе.

Развитие регионов во многом зависит от дотаций, трансфертов и региональной политики центра. Но в условиях экономического кризиса финансирование осуществляется неравномерно и не всегда рационально. Региональная политика не способна пока преодолеть многие трудности отношений центра с регионами.

Существует 3 принципа выравнивания регионов:

- 1) отсталые регионы должны достичь уровня развития самых высокоразвитых регионов;
- 2) принципы компенсирования, т.е. различия, которые нельзя преодолеть, должны быть компенсированы;
- 3) комплексное выравнивание социально-экономических уровней развития регионов (улучшение качества жизни человека).

Региональная политика в настоящее время во многом зависит от объективных условий, сложившихся в России. Полиэтничность страны и этнодисперсность населения, значительные размеры государственной территории обуславливают ряд существенных особенностей.

Для выполнения главной задачи в региональной политике необходимы срочные меры по реформированию экономики, среди них реконструкция экономики старопромышленных регионов, крупных городских агломераций. Необходимы меры по конверсии оборонных отраслей, оздоровлению экологической обстановки и модернизации инфраструктуры.

**Д. э. н. Русалева Л. Ю., Ершова Л. В.**

*Сибирский университет потребительской кооперации,*

*г. Новосибирск, Российская Федерация*

## **ОСОБЕННОСТИ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ**

Экономический рост и повышение качества жизни населения невозможны без новых изобретений и их внедрения во все виды экономической деятельности. Быстрое старение знаний, различных технологий, оборудования определяет необходимость создания инновационных систем, отвечающих потребностям региональной экономики. Реализация долгосрочных региональных программ требует обеспечения информационными, кадровыми, материальными и финансовыми ресурсами. Решение этой проблемы на уровне территории сдерживается дефицитом указанных ресурсов и (или) их низким качеством. Общее движение к модернизации на уровне национальной инновационной системы представляет собой сложный и противоречивый процесс. Он обусловлен территориальной неравномерностью, поляризацией социально-экономического развития регионов России. Основные факторы, влияющие на поляризацию социально-экономического развития регионов Российской Федерации, достаточно полно исследованы и классифицированы отечественными учеными. Основными факторами асимметричного развития следует назвать:

- глубокие различия в природно-климатических условиях;
- в размещении природных ресурсов;
- в демографическом и экономическом потенциалах.

Содержание технологического уклада на территории предопределяет эволюцию производительных сил региональной экономики. Сущность и закономерность этой эволюции являются сложным дискуссионным вопросом.

Переход к рыночной экономике изменил, причем в основном кардинально, экономику, политику, культуру, науку и образование. Произошедшие изменения далеко не все соответствуют задачам современного развития в конкурентном мире.

Динамику социально-экономического развития постиндустриального общества задают:

- качественное изменение производительных сил;
- формирование информационного общества;
- трансформация собственности;
- ведущая роль человеческого фактора;
- укрепление интеграционных связей на макро-, мезо и- микроуровне.

Выявление перечисленных характеристик позволяет судить о коренных сдвигах в развитии производительных сил и в формировании нового технологического уклада. Под производительными силами, как известно, понимают систему субъективных (люди) и вещественных элементов, необходимых для создания нужных обществу товаров и услуг. Формирование глобального информационного общества дает определенные равные возможности доступа к информационным ресурсам. Но возрастающие информационные потоки сами по себе не являются достаточным условием для того, чтобы применять их для развития территории. Нужны научные знания, видение перспектив развития региональной экономики, разработанных на основе результатов региональной диагностики.

Происходящая в настоящее время реструктуризация науки и высшего образования воспринимается очень болезненно и негативно. Главной причиной неприятия предлагаемых и проводимых реформ многие специалисты и авторы данной статьи тоже считают копирование опыта стран развитой рыночной экономики. Перенос структур и механизмов в другую экономическую, институциональную и культурную среду не приносит положительного эффекта. Разработка и выбор стратегии развития региона, механизмов её реализации на основе научноемких видов продуктов и услуг должны учитывать особенности потенциала производительных сил каждого региона. Формирование реалистичных целей и задач региональной экономической политики базируется на данных анализа состояния всех потенциалов региональной экономики.

Республика Алтай представляет собой уникальный регион России и является достаточно привлекательным для инвестиционных проектов, особенно в сфере туризма, так как он располагает туристскими ресурсами федерального и мирового значения.

Природно-ресурсный потенциал определяет возможности развития региона за счет рационального использования воспроизводимых и невоспроизводимых природных ресурсов.

На территории республики находится объект Всемирного природного наследия ЮНЕСКО «Алтай – Золотые горы», включающий в себя пять наиболее уникальных в природном отношении территорий Горного Алтая (Телецкое озеро, гору Белуха, Алтайский государственный природный заповедник, Катунский государственный природный биосферный заповедник, Природный парк «Зона покоя Укок»).

Особо охраняемые территории федерального и регионального значения занимают более 23% территории республики. К ним относятся: Алтайский государственный природный биосферный заповедник и государственный природный биосферный заповедник Катунский, Шавлинский и Сумультинский заказники, национальный парк «Сайлюгемский», Горно-Алтайский ботанический сад, природный парк «Зона покоя Укок», Каракольский природный парк «Уч-Энмек», природный парк «Белуха», природно-хозяйственный парк «Аргут», природно-хозяйственный парк «Чуй-Озы», 43 памятника природы республиканского значения, природно-рекреационный комплекс «Кадрин». В стадии проектирования находится природный парк «Ак-Чолушпа».

Основными природными факторами, существенно влияющими на условия развития и использования производительных сил в Республике Алтай, являются:

1. Транспортная доступность. Развитие коммуникационной инфраструктуры осложнено горной спецификой рельефа (высотная поясность);
2. Климатические условия (41% территории региона приравнен к местностям Крайнего Севера и с ограниченными сроками завоза грузов). Климат в Республике Алтай резко-континентальный, среднегодовая температура 1,6°C.

Средняя температура января  $-20,9^{\circ}\text{C}$ . Средняя температура июля  $18,5^{\circ}\text{C}$ . Среднегодовое количество осадков 429 мм;

3. Экологический фактор. Горный рельеф в значительной мере препятствует самоочищению атмосферы и водной среды, экосистемы Горного Алтая менее устойчивы к антропогенному воздействию в сравнении с равнинными территориями.

Земельный фонд Республики Алтай составляет 9290,3 тыс. га (0,5% от территории РФ). К лесному фонду относится 3762,1 тыс. га (40,5% территории республики). Земли сельскохозяйственного назначения занимают 2616,2 тыс. га (28,2%, из них 5,6% – пашни, 41,4% – кормовые угодья), земли запаса – 1807,2 тыс. га (19,4%), земли особо охраняемых природных территорий федерального значения – 1024,6 тыс. га (11%), прочие земли – 80,2 тыс. га (0,9%), в том числе земли населенных пунктов – 43,4 тыс. га (0,47%).

Республика Алтай является зоной рискованного земледелия по многим факторам, среди них: суровые природно-климатические условия средней и южной зон республики (недостаток тепла, короткий безморозный период, глубокое промерзание почвы), значительное проявление эрозионных процессов, мелкий пахотный горизонт на горных склонах.

Общая лесопокрытая площадь Республики Алтай составляет 4120,7 тыс. га (44,4% от площади всей территории региона), 19,9% лесопокрытой площади занято хвойными породами, имеющими эксплуатационное значение. Леса республики относятся к Кемеровско-Алтайскому лесотаксовому району.

Общая площадь земель лесного фонда и лесопокрытых земель, не входящих в лесной фонд, составляет 6091,8 тыс. га.

Основная часть покрытых лесной растительностью земель лесного фонда представлена защитными лесами – 63,3%, леса орехово-промышленных зон занимают 8,8%. Лесной фонд, находящийся в управлении Министерства природных ресурсов Республики Алтай, обслуживается 12 лесничествами, имеющими в своем составе 31 участковое лесничество.

Региональная научно-техническая политика исходит из интересов населения республики, потребностей развития экономики, потенциальных возможностей регионального научно-технического комплекса. Её целью, является увеличение научно-технического потенциала и его эффективное использование для обеспечения устойчивого социального и экономического развития, повышение эффективности использования бюджетных средств в научно-технической сфере, повышение конкурентоспособности продукции региона.

На сегодняшний день научный потенциал в республике представляют такие научные организации и учреждения как Научно-исследовательский институт алтайстики им. С. С. Суразакова, Горно-Алтайский государственный университет, Горно-Алтайский НИИ сельского хозяйства Россельхозакадемии, Горно-Алтайский филиал Института водных и экологических проблем СО РАН, Горно-Алтайский филиал Центрального сибирского ботанического сада СО РАН, Алтайский региональный институт экологии, Научный отдел горного садоводства НИИСХ им. М. А. Лисавенко.

Научно-исследовательской деятельностью в республике сегодня занимаются более 333 учёных, из которых более 294 кандидатов наук и 39 докторов наук.

Персонал, занятый исследованиями и разработками на сегодняшний день, составляет 173 человека, в том числе исследователи – 90 (из них 40 человек имели ученую степень), вспомогательный персонал – 60, прочие – 22. Общие затраты на исследования и разработки составляют около 47,4 млн. рублей. Численность аспирантов, защитивших диссертации после окончания аспирантуры, составляет 30% от общего числа окончивших аспирантуру, что соответствует аналогичному показателю по СФО и РФ. Из них фундаментальные исследования составляет 13 млн. рублей, прикладные – 13 млн. рублей, разработки промышленных образцов – 21,4 млн. рублей. Затраты на технологические инновации в Республике Алтай практически не производятся по причине отсутствия научных и исследовательских организаций технического профиля, что ведет к отсутствию реальных возможностей внедрения современных инновационных

технологий. Поэтому инновационная продукция (вновь внедренная, подвергшаяся значительным технологическим изменениям, усовершенствованию) в республике отсутствует. В год, в среднем, подается одна заявка на изобретение, заявки на полезные модели отсутствуют.

В 2011 году активизировалась деятельность по созданию условий для преподавания китайского языка. 13 мая состоялось официальное открытие Центра языка и культуры Китая в Горно-Алтайском государственном университете.

В сфере науки основными проблемами являются: неразвитость инфраструктуры инновационной деятельности, как производства знаний, так и коммерциализации научно-технических результатов; недостаточная связь науки и производства; трансфера знаний; недофинансирование прикладной науки; отсутствие продуманной и привязанной к кадровым потребностям республики системы обеспечения воспроизводства кадрового потенциала и последующего трудоустройства.

В современном мире масштабное использование инноваций в хозяйственной деятельности становится одним из основных источников повышения конкурентоспособности и устойчивого экономического роста. Конкурентоспособность Республики Алтай должна определяться темпами внедрения новейших научно-технических технологий и развития наукоемких производств, эффективностью инновационных процессов.

Трудовой потенциал определяет возможности имеющихся кадров с учетом развития демографической, миграционной, кадровой политики, условий охраны труда, развития социальной инфраструктуры.

Сокращение деятельности в производственной инфраструктуре в период рыночных преобразований привело к концентрации основной части рабочих мест в учреждениях социальной сферы республики. Следовательно, сектор услуг представлен в большей степени услугами бюджетных организаций. Масштабы негосударственного сектора четко не определены, соответственно, неоднозначно следует оценивать возможность трудоустройства населения в секторе

коммерческих услуг. В весенне-летний период рынок труда региона пополняется иностранными рабочими из стран Содружества Независимых Государств (далее – СНГ) (Узбекистан, Таджикистан, Киргизия), которые используются, как правило, на работах, связанных с тяжелым физическим трудом (строительство) и низким уровнем оплаты. Это свидетельствует о слабом развитии сектора услуг, соответствующего новой экономике.

Благодаря программе занятости населения, направленной на сдерживание безработицы, повышение эффективности трудоустройства неработающих граждан, предотвращение массового высвобождения работников, обучение и переобучение новым профессиям, численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости региона контролируется.

Качество трудовых ресурсов является одним из самых главных препятствий экономического развития республики. В последние годы отмечается рост потребности в высококвалифицированных рабочих промышленного сектора, строительно-монтажных и строительно-ремонтных работ, а также рабочих среднего уровня квалификации. Между тем в регионе сохраняется несоответствие профессионально-квалифицированной структуры безработных имеющимся вакансиям, подготовка кадров ведется без учета реально складывающейся ситуации на региональном рынке труда.

Одной из важных задач обеспечения трудовой деятельности является недостаточная организация условий охраны труда и безопасности работников. В последующие годы рынок труда региона будет развиваться под воздействием роста численности трудовых ресурсов. Однако при отсутствии развития производства и создания новых рабочих мест потенциал трудовых ресурсов будет востребован не в полном объеме, что может привести к избытку трудовых ресурсов и, следовательно, к увеличению безработных граждан.

Республика Алтай обладает богатым историческим и культурным потенциалом, который слабо используется в коммерческих целях. Система организации культуры и искусства Республики Алтай представлена 371 учреждением.

Это: 166 библиотеками, 193 учреждениями культурно-досугового типа, 5 музеями, 1 кинотеатром, государственным Национальным театром, государственной филармонией, государственным оркестром, Колледжем культуры и искусства, Центром развития народных художественных промыслов «Энчи». Деятели искусства республики объединены в три творческих союза: Союз писателей Республики Алтай, Союз художников Республики Алтай, Союз театральных деятелей Республики Алтай.

Обеспеченность населения учреждениями культуры за последние пять лет практически не изменилась и составила на 100 тыс. населения 81 библиотеку и 97 учреждений культурно-досугового типа.

Сеть спортивно-оздоровительных учреждений республики включает 12 детско-юношеских спортивных школ, 2 спортивных школы олимпийского резерва, 2 клуба физической подготовки, школу высшего спортивного мастерства. По наличию спортивных сооружений на душу населения республика находится в восьмом десятке среди субъектов Российской Федерации.

Начаты коренные преобразования, направленные на улучшение спортивной базы, совершенствование системы управления, подготовку спортивных разрядов. Основными приоритетными направлениями в развитии физической культуры и спорта являются: строительство и реконструкция спортивных сооружений; вовлечение максимально возможного числа детей, подростков и молодежи в систематические занятия физической культурой и спортом; совершенствование нормативно-правовой, материально-технической, научно-образовательной, организационно-управленческой и финансовой базы развития физической культуры и спорта; обновление содержания, форм и средств физического воспитания и спортивной подготовки на основе развития методов учебного и тренировочного процессов.

Производственный потенциал определяет возможности развития региона на основе более эффективного использования сложившегося производственного комплекса и осуществления мер по реформированию его составляющих,

в первую очередь, за счет концентрации инвестиционных ресурсов в приобретении современных технологий и создании новых производств.

Как показывает анализ, доля валового регионального продукта (далее – ВРП) Республики Алтай в общем объеме валового внутреннего продукта (далее – ВВП) Российской Федерации довольно незначительна и составляет около 0,1%, СФО – 0,6%. В структуре производимого ВРП за последние годы сохраняется тенденция преобладания доли производства услуг над производством товаров, но как было отмечено выше, это происходит за счет бюджетных услуг. Весомый вклад в прирост ВРП вносят строительство, транспорт, связь, торговля. Это позволяет сделать вывод, что прирост объемов ВРП во многом будет зависеть от динамики объемов в этих отраслях.

В целом тенденция роста объемов ВРП соответствует общероссийской, однако динамика характеризуется определенной неустойчивостью. В рамках реализации инвестиционной стратегии целесообразно обеспечить рост инвестиций в основной капитал в сфере реального производства, одновременно должно обеспечиваться ускоренное развитие отраслей связи и транспорта.

Темпы прироста торговли и коммерческой деятельности по реализации товаров оцениваются как стабильные и динамичные. Развитие сферы остальных рыночных услуг будет обеспечиваться динамикой различных отраслей, одни из которых будут характеризоваться достаточно быстрым ростом, другие будут развиваться более умеренными темпами (здравоохранение, образование, культура).

Результаты анализа показывают, что по ряду основных показателей социального и экономического развития Республика Алтай значительно отстает от среднероссийских значений. Это обусловлено исторически сложившейся нерациональной и неразвитой производственной и энергетической инфраструктурой.

Большая часть населения Республики Алтай (73,8%) проживает в сельской местности, в то же время в агропромышленном комплексе занято 18% трудоспособного населения.

Приоритетным направлением развития сельского хозяйства Республики Алтай является животноводство, которое дает до 84% всего объема сельскохозяйственной

продукции. Поскольку основным направлением сельскохозяйственной деятельности является животноводство, то и самыми крупными отраслями переработки является мясоперерабатывающая и молочная.

Республика Алтай считается одной из перспективных зон Западной Сибири для развития специализированного мясного скотоводства. Генетический потенциал мясных пород в республике достаточно высок, но из-за недостаточного кормления, отсутствия целенаправленного отбора и подбора, реализуется только наполовину.

В настоящее время ситуация с поголовьем крупного рогатого скота в Республике Алтай стабилизирована. Удалось наладить организацию новых племенных репродукторов по мясному скотоводству. Созданные условия (субсидирование из регионального бюджета 70% стоимости) позволили только в 2006–2008 годах обеспечить приобретение хозяйствами Республики Алтай более 2 тысяч голов племенных телок мясных пород из ведущих племенных заводов страны, что позволит в ближайшем будущем в разы увеличить производство племенного молодняка плановых мясных пород.

В регионе создается стройная взаимоувязанная схема развития мясной отрасли. Основой ее являются племенные заводы и репродукторы, которые производят племенной молодняк, как для товарных хозяйств республики, так и для соседних регионов Сибирского федерального округа. Природно-климатические особенности Республики Алтай (наличие круглогодовых открытых пастбищ) позволяет выращивать племенной молодняк с отличными показателями приспособляемости к различным природно-климатическим условиям.

В Республике Алтай в настоящее время разводится 5 специализированных мясных пород – казахская белоголовая (59,2%), герефордская (17,4%), галловейская (11,8%), абердин-ангусская (2,6%), серая украинская (1,4%), остался большой массив скота симментальской породы комбинированного молочно-мясного направления.

Кроме того, в малодоступных высокогорных районах республики разводится як (породы сарлык), мясо которого отличается хорошими вкусовыми качествами,

высокой питательной ценностью и низкой себестоимостью. Всего в Республике Алтай насчитывается 4,5 тыс. голов яков, в том числе в племенных хозяйствах – 537 голов.

Система заготовок и переработки продукции животноводства в Республике Алтай за последние годы создавалась практически заново. Она представлена предприятиями различных форм собственности производящими 37 основных видов продукции. В республике действует 50 перерабатывающих предприятий.

Перспективы развития молочного животноводства напрямую связаны с созданием в республике мощностей по переработке молочной продукции.

В настоящее время в Республике Алтай действует 6 предприятий по заготовке и переработке молока. Дополнительно завозится из соседних регионов 10 тыс. тонн молока, в основном в г. Горно-Алтайск.

Доля промышленности в объеме ВРП республики составляет 8,9%. На промышленность приходится 15,2% основных производственных фондов, около 8,6% занятых в экономике.

Структура производственного потенциала в промышленности не является оптимальной, большинство предприятий характеризуются устаревшим технологическим оборудованием и низкой конкурентоспособностью выпускаемой продукции.

Тем не менее в республиканской промышленности есть производства, в частности, цветная металлургия, строительных материалов, лесная и деревообрабатывающая, пищевая промышленности, которые способны привлечь инвесторов.

Развитие строительного комплекса республики является одним из важнейших факторов социально-экономического развития региона и оказывает существенное влияние на функционирование других отраслей экономики.

Длительный спад во всех отраслях экономики республики за время проведения реформ привел к простою более 80% мощностей республиканского строительного комплекса. С 2005 года началось оживление на строительном рынке Республики Алтай, увеличилось число строительных организаций.

В ближайшее время в жилищном строительстве будет осуществлен переход к проектированию и строительству энергоэффективного, с повышенной комфортностью жилья из экологически чистых материалов и конструкций, будет продолжена реализация республиканской программы развития ипотечного жилищного кредитования, разработана комплексная программа реконструкции жилых зданий первых массовых серий, получит развитие малоэтажное строительство высокоплотной застройки и строительство одноквартирных жилых домов.

В республике отмечается положительная динамика естественного прироста населения. Число родившихся за январь–декабрь 2012 года составило 4702 человека, что на 27 человек или на 0,6% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. По состоянию на 1 декабря 2012 года коэффициент рождаемости составил 22,4 человека в расчете на 1000 жителей (за аналогичный период прошлого года 22,5 человек на 1000 жителей). Коэффициент смертности составил 11,4 человека на 1000 жителей (за аналогичный период 2011 года 12,2 человека на 1000 жителей). Коэффициент естественного прироста населения составил 11,0 человека на 1000 жителей (в аналогичном периоде прошлого года – 10,3 человека на 1000 жителей).

По предварительной оценке, численность постоянного населения республики по состоянию на 1 января 2013 года составила 210,47 тыс. чел. Характерной особенностью республики является высокая концентрация населения, проживающего в сельской местности (71,3%). Основным фактором роста населения в 2012 году являлся естественный прирост, показатель которого составил 11,1 промилле. В 2012 году по уровню естественного прироста (на 1000 населения) Республика Алтай занимала 2 место по Сибирскому федеральному округу и 5 место по Российской Федерации.

Коэффициент рождаемости в 2012 году сохранился на уровне 2011 года – 20,7 промилле. Больше всего детей родилось в г. Горно-Алтайске (1120), а также в Кош-Агачском и Майминском районах – 667 и 490 детей соответственно. Коэффициент смертности за период с 2011 по 2012 год сократился на 5,7% и составил 11,5 промилле.

Структура населения республики представлена следующим образом: доля населения моложе трудоспособного возраста составляет 25,8% от общей численности населения; трудоспособного возраста – 58,8%; пенсионного возраста – 15,3%. Численность молодежи в Республике Алтай в возрасте 14–29 лет составляет 48,5 тыс. чел. или 23,3% от общей численности населения республики и 39,6% от трудоспособного населения. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Алтай, сохраняется характерное для населения республики превышение численности женщин над численностью мужчин: 52,7% против 47,3%. Женская часть населения является преобладающей во всех районах республики.

По данным Всероссийской переписи населения 2010 года, на территории Республики Алтай проживает 114,8 тыс. русских (55,7% от общей численности населения); 72,8 тыс. алтайцев (35,3%); 12,5 тыс. казахов (6,1%), 6 тыс. представителей других национальностей и лиц, не указавших свою национальность (2,9%).

В 2011 году продолжительность жизни населения составила 65,4 года, в том числе мужского населения – 59,9 года, женского населения – 71,3 года (СФО – общая продолжительность жизни 67,7 лет, в том числе мужчины – 61,8 года, женщины – 73,8 года, РФ – 69,8; 64 и 75,6 года соответственно).

Тенденция миграционного прироста в регионе неравномерна: в 2010 году прирост составил 116 человек, в 2011 и 2012 году наблюдалась миграционная убыль 295 и 358 человек соответственно.

Положительными моментами в развитии демографической ситуации в регионе можно назвать тенденцию роста численности населения, повышение рождаемости, незначительный рост ожидаемой продолжительности жизни.

Для увеличения интенсивных факторов социально-экономического развития Республики Алтай целесообразно разработать необходимые направления экономической политики для устранения слабых мест; сформулировать реалистичные цели и задачи на длительную перспективу и четко придерживаться их реализации.

**Д. э. н. Тисунова В. Н.<sup>\*</sup>, Резник А. А.<sup>\*\*</sup>**

*\*Луганский государственный университет внутренних дел  
имени Э. А. Дидоренко, Украина;*

*\*\*Луганский национальный университет имени Т. Шевченко, Украина*

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ СОЗДАНИЯ ЕВРОРЕГИОНА «ДОНБАСС»**

Правительство Украины сегодня решает стратегические задачи, направленные на структурные социально-экономические реформы, основанные на государственной регуляторной политике, планировании, использовании достижений мировой науки и техники, объединении нации, построении солидарного общества.

Деятельность руководства Луганской облгосадминистрации и областного совета в русле указанных реформ повышает авторитет Луганщины в Украине. Одно из таких направлений состоит в заключении первого проекта решения о создании Еврорегиона «Донбасс», который подписали депутаты Луганского облсовета. Этот проект распространяется на пограничные территории Ростовской, Донецкой и Луганской областей. Его реализация позволит расширить торгово-экономические контакты, создать совместные предприятия на пограничных территориях и упростит переход границ для жителей Ростовской и Луганской областей.

Организационная структура Еврорегиона включает в себя координационно-консультативные органы: Совет Еврорегиона «Донбасс» и Секретариат Еврорегиона «Донбасс». Указанные органы Еврорегиона исполняют координационные, совещательные и представительские функции, связанные с реализацией целей Еврорегиона.

10 апреля 2012 г., в ходе заседания Совет принял Концепцию «Стратегии социально-экономического развития Еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 года». Разработка указанной Концепции направлена на определение ключевых про-

блем регионального развития, приоритетов государственной политики трех областей с точки зрения общенациональных потребностей и интересов.

Согласно Концепции Стратегическая цель Еврорегиона «Донбасс» состоит в развитии интеграционного сотрудничества участников Еврорегиона «Донбасс». Достижение стратегической цели обеспечивается посредством реализации следующих задач:

- всестороннее экономическое развитие;
- развитие коммуникаций, транспорта и связи;
- развитие науки, новых технологий, образования;
- развитие культуры, спорта, побратимских связей, празднование юбилейных и памятных дат в общей истории России и Украины;
- улучшение состояния окружающей среды;
- реализация государственной молодежной политики;
- ликвидация чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- содействие расширению контактов между жителями приграничных территорий, развитие сотрудничества между учреждениями и организациями, а также субъектами хозяйственной деятельности;
- содействие в рамках действующего законодательства Российской Федерации и Украины упрощению пограничных и таможенных процедур пересечения границы;
- улучшение качества жизни населения, в том числе посредством разработки и реализации мер по увеличению занятости;
- развитие региональной экономики посредством улучшения инфраструктуры приграничных районов.

В рамках Еврорегиона была решена важная для соседствующих областей проблема: долго находившаяся в состоянии экономического упадка ХК «Лугансктепловоз», приватизация которой российским холдингом долго оспаривалась предыдущими украинскими властями, сегодня успешно работает в кооперации с Трансмашхолдингом и Новочеркасским электровозостроительным заводом, создавая совместный локомотив, в том числе и для экспортных поставок.

Вместе с тем в этой деятельности необходимо повысить уровень системности и целеустремленности. Это можно сделать путем концентрации усилий на реализации поставленных задач, а также доработке существенных положений Концепции «Стратегии социально-экономического развития Еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 года» по следующим направлениям.

1. Во введении к Стратегии необходимо уточнить состав ключевых принципов, подходов к ценностям человеческого развития и дефиниции понятий. Что означает «общественное партнерство» и как оно взаимосвязано с развитием личности?

Следовало бы подчеркнуть, что региональная замкнутость в территориальных границах, привела к бюрократизации госуправления, стала фактором сдерживания эффективного использования местных ресурсов. В этих условиях Еврорегионы открывают возможности нейтрализации последствий этих действий.

2. Стратегия по названию «социально-экономическая», поэтому на первом месте в ней должны идти социальные цели. Из них должны определяться задачи экономики и организации рынка. Поэтому раздел 2.6. «Основные направления социального развития» целесообразно вынести на первое место, доработать его в части достижения европейских стандартов по заработной плате, охране здоровья и продолжительности жизни, обеспеченности жильем, охране материнства и детства, создании современной социальной инфраструктуры (объекты образования и повышения квалификации, культуры, спорта, отдыха и досуга, транспортные коммуникации). На основании определенных видов и объемов материальных и энергетических ресурсов, необходимых для достижения социальных целей, следует сформировать требования к региональной структуре производства и внутреннего рынка при максимально возможной реализации принципа социально-экономической самодостаточности территорий.

Указанный раздел необходимо дополнить соответствующими объемными натуральными показателями, несмотря на то, что ряд из них нельзя будет обеспечить до 2020 года.

В ней также следует показать целевые установки по формированию Духовного общества, что способствовало бы противопоставлению тенденции потребительского и конкурентного противостояния к толерантности и стремлению

к взаимодействию, патриотизму и гордости за историю и традиции, коллективизм, самоорганизацию и самоуправление, высокие морально-нравственные качества населения. К обозначению этих направлений деятельности региона необходимо привлечь философов, политологов и специализированные организации, расположенные в регионах.

3. В Стратегии система нормативно-правового обеспечения Еврорегиона «Донбасс» не имеет никаких ссылок на нормативно-правовые акты. Поэтому следует исследовать вопросы организационно-правовой структуры сотрудничества сторон.

4. Обеспечить научное сопровождение к обобщению опыта выполнения программ внутриобластной кооперации производства в Луганской области, разработанной по инициативе областной администрации.

Выполнить технико-экономическое обоснование обеспечения самодостаточности Еврорегион «Донбасс» по воде и продуктам питания и сформировать комплекс организационно-экономических мероприятий для достижения этой цели.

5. Выполнить исследования и издать для предпринимателей материалы о социально-экономической эффективности газификации углей украинского и российского Донбасса с целью получения дешевой электроэнергии при сжигании синтетического газа или получения из него жидкого моторного топлива. В Луганской и Донецкой областях по инициативе частных предпринимателей проведены соответствующие конструкторские и технологические разработки. Расширение сферы их применения будет сдерживаться неопределенностью с конкретной областью использования первых установок в дальнейшем. Это обеспечит энергетическую независимость Еврорегиона «Донбасс» и формирование в этой сфере собственного регионального рынка.

Научно-практические основы газификации донецких углей были рассмотрены на международной научно-практической конференции в 2005 году в Луганске, которая показала большие преимущества этих разработок, обеспечивающих значительную экономию средств по сравнению с другими способами обеспечения региона энергетическим газом.

6. Необходимо вести переговоры с российской стороной по разработке положений стратегии для включения Воронежской области в Еврорегион «Донбасс».

7. В Стратегии упор делается на конкурентоспособность региона, тогда как его надо сосредоточить на самодостаточности, на обеспечении потребностей своего населения, на развитии внутреннего рынка.

Кроме того более половины Стратегии (75 страниц из 138 страниц) приходится на статистические данные по каждой из областей отдельно, без анализа их взаимосвязи. Это очевидный резерв для сокращения документа.

В Стратегии нецелесообразно представлять Еврорегион как энергоизбыточный, т.к. уровень развития производств, ориентированный на массового потребителя невысок (с. 77). В Стратегии страницы 77–83 нередко повторяет предшествующий материал.

Проблемы разработки Стратегии Еврорегиона «Донбасс» необходимо широко обсудить на заседаниях инициативных групп, научно-практической конференции с участием общественности, Союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты, руководителей предприятий, бизнеса, ученых, СМИ, для решения задач определенных в документах для дальнейшей работы.

---

## **Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища**

---

**Проха Л. М.**

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ*

### **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ**

Науково-практичний аналіз свідчить про нерезультативність економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності в Україні щодо розв'язання проблеми збереження навколишнього природного середовища та його неспроможність забезпечити екологічно сприятливі умови господарювання.

Негативними моментами управління природокористуванням є й те, що його економічний механізм не спроможний зацікавити підприємства у проведенні природоохоронних заходів за рахунок власних коштів. Також економічний механізм недостатньо ефективно й оперативно реагує на динаміку економічних та екологічних процесів у державі та не поєднується повною мірою з іншими економічними показниками і важелями господарської діяльності.

Явна спрямованість вітчизняного економічного механізму екологічного регулювання на пріоритет методу «батога» стосовно природокористувачів, які працюють у нинішніх складних економічних і соціальних умовах, аж ніяк не стимулює їх зацікавленість у дотриманні екологічних норм і зниженні техногенних навантажень на природу. Цей механізм не спонукає їх до впровадження екологічно безпечних способів ведення господарства, сковує природозберігаочу діяльність, обмежує впровадження інноваційних екологоорієнтованих технологій, що призводить до закономірного погіршення якості довкілля. Тим самим виявляється неконструктивність економічного інструментарію існуючого механізму, який не здатний заохотити суб'єктів господарювання на досягнення екологічних цілей і створити сприятливі фінансові умови для впровадження природоохоронних заходів сталого розвитку [2, с. 185].

Основні недоліки вітчизняного економічного механізму екологічного управління полягають у тому, що він, по-перше, не набув необхідного розвитку; по-друге, не спроможний заінтересувати суб'єктів господарювання у проведенні природоохоронних заходів; по-третє, не кореспондує з іншими економічними показниками та підйомами господарської діяльності; по-четверте, недостатньо оперативно й ефективно реагує на динаміку економічних і екологічних процесів у державі.

Ефективним засобом контролю за викидами є запровадження стимулюючих заходів природоохоронної діяльності. При даних обставинах треба значну увагу приділити охороні природних ресурсів, як фактора затрат, проаналізувати їх склад та напрями на підприємстві. Крім прямих, важливі й непрямі затрати. До них відносяться витрати на зміну екологічного іміджу підприємця (наприклад

рекламні компанії), компенсація шкоди, завданої здоров'ю населення в результаті негативного впливу на навколошне середовище, а також витрат робітників (втраченої вигоди) внаслідок неповного завантаження обладнання, зниження обсягів виробництва, пов'язаних з нераціональним використанням та забрудненням екосистем, на проведення аналізу екологічного ризику при природокористуванні, управління ним тощо [1, с. 151].

Основними напрямами вдосконалення економічного механізму екологічного управління є модернізація існуючих регуляторів, здійснювана одночасно з розробкою і впровадженням у практику нових ринкових інструментів. Як відомо, система екологічного менеджменту залежить від ефективності економічного механізму природокористування, який базується на збалансованому поєднані регуляторів примусово-обмежувального характеру з регуляторами стимулюючо-компенсаційного характеру, які, в свою чергу, забезпечують сприятливіші умови для природозбереження, а також для забезпечення екологічно безпечних технологій і методів господарювання. На нашу думку, для вирішення еколого-економічних проблем природокористування необхідно створити ефективні організаційні структури та дієвий механізм правового регулювання охорони та раціонального використання природних ресурсів. Також слід приділити увагу ідеї стійкого розвитку, відповідно до якої екологічні та економічні цілі в динаміці збігаються. Одним із найважливіших напрямів екологічної модернізації є розробка і реалізація стратегії екологічно орієнтованого менеджменту й екологічного підприємництва. Цьому сприяють: розвиток екологічного законодавства і посилення впливу екологічного права на цілі підприємницької діяльності; зростання ролі екологічних якостей і характеристик товарів та продуктів на ринку як передумови їх виробництва і реалізації; посилення тиску громадськості на підприємців для дотримання екологічних інтересів населення. З урахуванням екологічних проблем потрібна сертифікація виробництв та окремих видів продукції тощо [3, с. 29].

На нашу думку, еколого-економічний механізм управління природоохоронною діяльністю – найважливіша передумова сталого розвитку. Механізм

управління може здійснюватися двома шляхами. По-перше, шляхом корегування стратегій природокористування і встановлення механізму прийняття операцівних рішень відповідно до умов, що змінюються і передбачаються. По-друге, природоохоронна політика може і повинна сама по собі активно впливати на формування сприятливих умов свого наступного розвитку – зокрема, шляхом підвищення рівня екологічної освіченості суспільства, нарощування природоохоронного потенціалу тощо. Таким чином, активна адаптація механізму досягається шляхом цілеспрямованої зміни зовнішнього середовища відповідно до перспективної мети охорони і раціонального використання природних ресурсів.

### **Список використаних джерел:**

1. Економіка природокористування: навч. посіб. / [В. С. Верещак, Е. М. Мамон, К. Є. Фрідман та ін.]. – Дніпропетровськ: Журфонд, 2009. – 226 с.
2. Макарова Н. С. Економіка природокористування: навч. посіб. / Н. С. Макарова, Л. Д. Гармідер, Л. В. Михальчук. – К.: Центр учебової літератури, 2007. – 322 с.
3. Верещак В. С. Економіка природокористування: навч. посіб. / В. С. Верещак, Л. М. Проха, О. С. Малюк. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. – 64 с.

**Шуптар Н. И.**

*Одесский государственный экологический университет, Украина*

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРЕДНЕГОДОВОГО ОБЪЕМА ОТРАБОТАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ПИТАНИЯ В УКРАИНЕ**

Электронные отходы относятся к твердым бытовым отходам (ТБО) и представляют собой одну из опаснейших групп в их составе, поскольку содержат тяжелые металлы и токсичные соединения, что требует особого обращения, как это организовано в Европейском Союзе.

Отработавшая свой срок электронная и электрическая техника составляет 4–6% от всех ТБО, генерируемых в мире, и является наиболее быстро растущей составляющей твердых бытовых отходов. Только в Европе количество электронных отходов ежегодно увеличивается на 3–5% (скорость увеличения их объема в три раза больше, чем рост объемов ВСЕХ бытовых отходов) [1].

К электронным отходам относят также отработанные бытовые элементы питания (батарейки и аккумуляторы). Из-за низкой осведомленности населения Украины относительно опасности, которую представляет собой данная категория электронных отходов, а также отсутствия пунктов приема отработанных элементов питания, они вместе с ТБО, в основном, попадают на мусорные свалки. Со временем первичная структура оболочки батареек разрушается и токсичные металлы (свинец, ртуть, кадмий, хром и бериллий), а также бромированные антипириены, флуорохлоруглеводы, полихлорированные бифенилы, поливинилхлорид, содержащиеся в них, поступают в окружающую среду, переносятся воздушными потоками, загрязняют почву и водные объекты. Влияние этих компонентов на здоровье населения крайне опасно, поскольку они имеют свойство накапливаться в тканях живых организмов. Подсчитано, что одна пальчиковая батарейка может загрязнить около 20 квадратных метров грунта или 400 литров воды [2].

В будущем прогнозируется глобальный рост потока электронных отходов, поэтому определение количества отработанных батареек является крайне актуальной задачей.

Целью исследования является определение объема электронных отходов, образованных отработанными бытовыми источниками питания в Украине на протяжении ближайшего времени.

Основная причина накопления электронных отходов на отечественных свалках, а не утилизация их на перерабатывающих предприятиях – это неэффективность законодательной базы, которая регулировала бы весь процесс обращения с электронными отходами: от производства (импорта) до организации сбора, переработки и утилизации отработанной техники, в том числе, батареек.

Принятый в 2006 г. Закон Украины «О химических источниках тока» практически не выполняется.

Согласно данным Министерства доходов и сборов Украины в страну за период с 2008 по 2012 год было импортировано 30284 тонн первичных элементов питания и аккумуляторов. Опираясь на расчеты, представленные в работе [3],

можно посчитать, что эколого-экономический ущерб, который будет нанесен окружающей среде при попадании данного количества батареек на свалку, составит 673,58 млн. грн.

Очевидно, в методологическом аспекте решение задачи прогнозирования объема, образующихся за год отработанных источников питания, представляет определенный научно-практический интерес.

Основным инструментом любого прогноза является алгоритм экстраполяции. Общая задача экстраполяции заключается в нахождении значений некоторой функции, описывающей изменение показателя во времени, в точке, лежащей вне интервала наблюдения данной функции.

Для решения подобной задачи наиболее часто используется метод наименьших квадратов, сущность которого состоит в минимизации суммы квадратичных отклонений между наблюдаемыми и расчетными величинами.

Метод наименьших квадратов широко применяется при прогнозировании в силу простоты и возможности реализации на ЭВМ. В данном случае в качестве прикладной программы для решения задач технических вычислений был выбран пакет визуального моделирования MATLAB [4].

В системе MATLAB определены функции аппроксимации данных полиномами по методу наименьших квадратов – это встроенные полиномиальные функции:

- Polyfit – позволяет с наименьшей среднеквадратичной погрешностью аппроксимировать функцию  $f(x)$ . Результатом ее работы являются коэффициенты полинома в порядке уменьшения степеней переменной;
- Polyval – позволяет получить массив значений полинома  $p(x)$  для каждого элемента массива  $x$ .

В результате моделирования было выявлено, что при увеличении степени полинома уменьшается погрешность и аппроксимированная кривая наиболее близка к исходной. Поэтому для решения поставленной задачи был вычислен вектор коэффициентов полинома третьего порядка. В случае, когда степень полинома выше пяти, погрешность полиномиальной регрессии (и аппроксимации) сильно возрастает.

Таким образом, использование в качестве прогнозного инструмента пакета визуального моделирования MATLAB позволило оценить количество источников питания, которые будут импортированы в Украину в ближайшие годы. Например, в 2015 году эта цифра составит 30764 тонны, что в пять раз больше показателя 2012 года, а предполагаемый среднегодовой объем электронных отходов, образованных отработанными бытовыми источниками питания в 2015 году в Украине достигнет 2563,7 тонн.

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

1. Павловский Д. Проблема накопления ртути в Украине [Электронный ресурс] / Д. Павловский. – Режим доступа: <http://www.epochtimes.com.ua/ru/opinion/ukraine/problema-nakopleniya-rtuti-v-ukraine-105305.html>
2. Шестаковский А. Маленькая батарейка – большие проблемы [Электронный ресурс] / А. Шестаковский. – Режим доступа: <http://www.greenconsumption.org/articles/43/c6/i8.html>
3. Шуптар Н. И. Оценка эколого-экономического ущерба от загрязнения окружающей среды отработанными источниками питания / Н. И. Шуптар // Економічний простір. – 2013. – № 72. – С. 289–299.
4. Гаспарян О. Н. MATLAB: учеб. пособ. / О. Н. Гаспарян. – Баку: ГИУ Армении, 2005. – 143 с.

---

## **Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика**

---

**К. е. н. Киш Л.М., Коваленко Л. М.**

*Вінницький національний аграрний університет, Україна*

### **ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ**

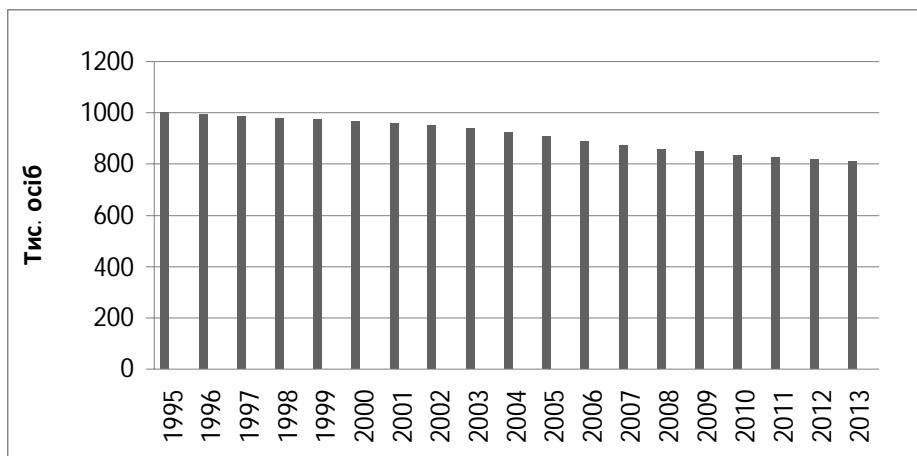
Демографічна ситуація характеризує відтворення населення за його основними структурними елементами у просторовій і часовій визначеності. Забезпечення умов розвитку народонаселення в концепції національної безпеки України розглядається як один з її пріоритетних національних інтересів [1, с. 18].

Чисельність населення Вінницької області з кожним роком зменшується і це негативно впливає на демографічну ситуацію (табл. 1).

**Таблиця 1. Чисельність сільського населення Вінницької області, тис. осіб**

Наявне населення				
Рік	Все населення	Міське	Сільське	Темпи приросту (спаду), %
2010	1641,2	814,1	827,1	-
2011	1634,2	815,8	818,4	-1,05
2012	1627,0	816,0	811,0	-1,94
Постійне населення				
2010	1634,1	805,1	829,0	-
2011	1627,1	806,8	820,3	-1,04
2012	1619,9	807,0	812,9	-1,94

Протягом досліджуваного періоду спостерігається зниження постійного всього населення на 9 % у 2012 р. у порівнянні з 2010 р., у т. ч. сільського – на 2 %, спостерігається від'ємне значення приросту сільського населення. Зменшення чисельності сільського населення свідчить про негативні тенденції в демографії сільського населення.

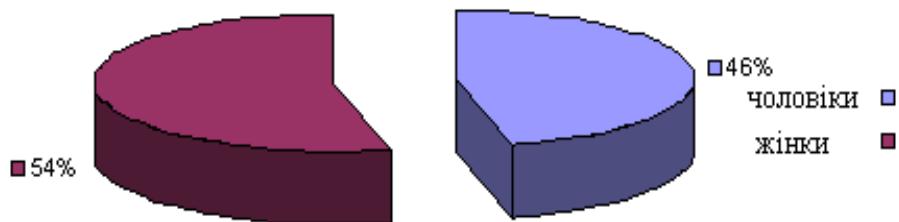


**Рис. 1. Загальний приріст (скорочення) кількості сільського населення Вінницької області**

Характеризуючи динаміку населення сільських поселень Вінницької області за період 1995–2013 рр. (рис. 1), можна сказати, що загальна чисельність населення за цей відрізок часу зменшилась на 189,9 тис. осіб.

Співвідношення статей є одним із найважливіших демографічних показників. Від цього залежать характеристики відтворення населення й окремих демографічних процесів. Вони впливають на рівень актуальної і майбутньої шлюбності, на показники народжуваності і смертності.

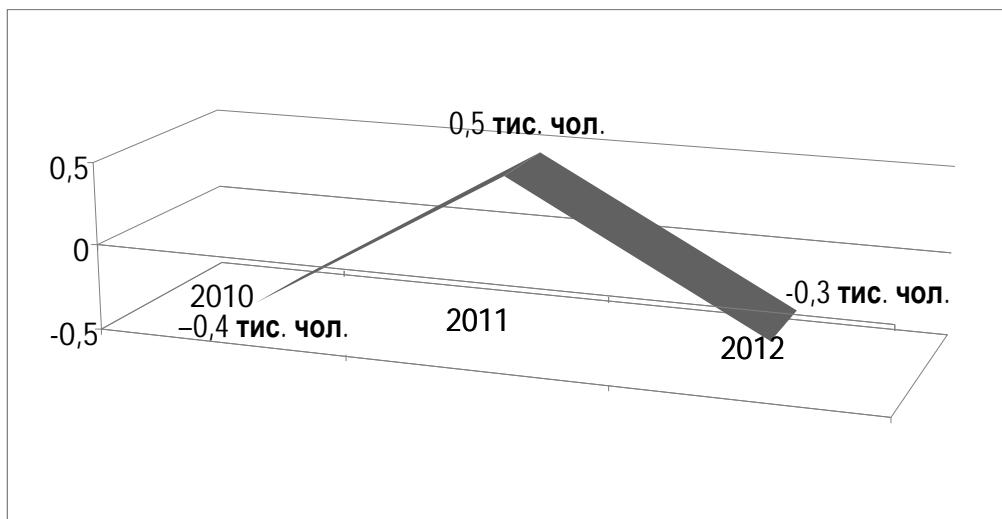
Статево-вікова структура населення Вінницької області протягом останніх років є порівняно стабільною і характерна перевагою жінок у загальній кількості населення (рис. 2).



**Рис. 2. Статево-вікова структура населення Вінницької області (2010–2012 pp.)**

Так, в структурі населення Вінницької області 54% становили жінки і 46% – чоловіки.

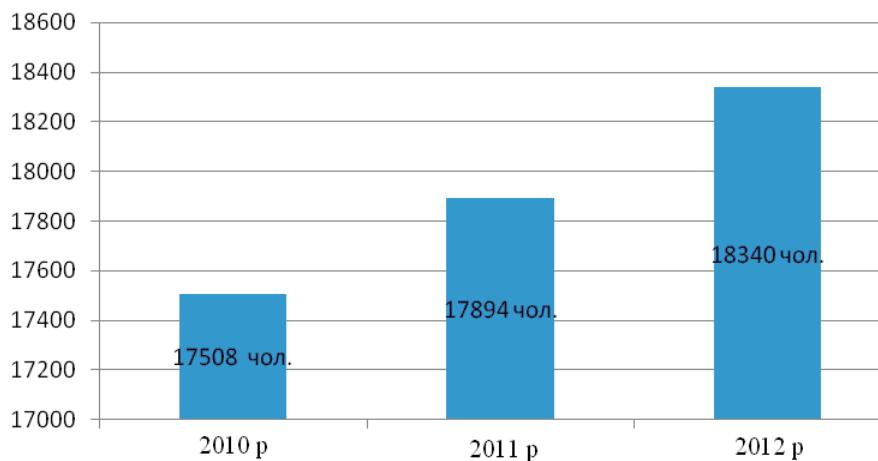
Важливим чинником зменшення кількості населення є міграція. Міграція пов’язана з рядом факторів, основними з яких є відсутність робочих місць, низькі заробітні плати тощо. Проте за останні роки міграційний відтік населення дещо призупинився. У 2011 р. ми бачимо міграційний приріст (рис. 3).



**Рис. 3. Динаміка міграції населення у Вінницькій області**

Основним фактором зміни чисельності населення є його природне скорочення (збільшення) як результат перевищення (зменшення) кількості померлих над кількістю народжених.

Позитивним показником є темп збільшення кількості народжених. Кількість народжених зросла у 2012 р. порівняно з 2010 р. на 832 тис. чол. (рис. 4) На підвищення рівня народжуваності у 2010–2012 рр. вплинули проведені урядом заходи і реформи щодо виплати і підвищення одноразової допомоги при народженні дитини.



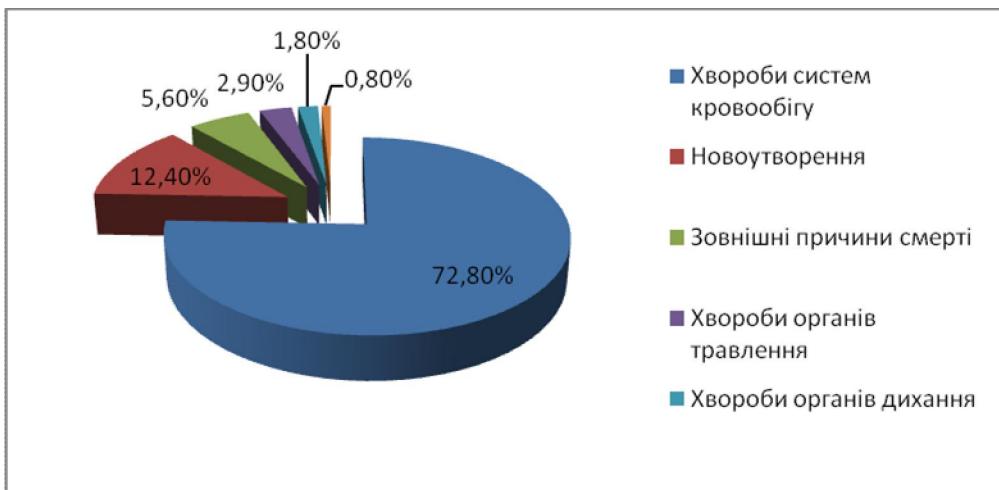
**Рис. 4. Динаміка народжуваності у Вінницькій області**

Рівень смертності населення знижується. Як видно з табл. 2, на даний час динаміка природного руху населення характеризується природним скочоченням, тобто смертність переважає над народжуваністю. І хоч показник природного скочочення за 2009–2012 рр. дещо знизився, це пов’язано не з позитивною тенденцією у чисельності населення, а зі зменшенням загальної кількості населення.

**Таблиця 2. Динаміка природного руху населення Вінницької області за роками, чол.**

Роки	Кількість		Природний приріст (скочочення)
	народжених	померлих	
2010	17508	26528	-9020
2011	17894	25376	-7482
2012	18340	25158	-6818

Основними причинами смерті населення Вінниччини у 2010–2012 р. залишилися хвороби системи кровообігу, новоутворення, зовнішні причини смерті, які становлять 90,8 % від усіх причин смерті.



**Рис. 4. Структура померлих за причинами смерті у Вінницькій області 2010–2012 рр.**

Аналізуючи проведене нами дослідження демографічної ситуації у Вінницькій області можна сказати, що найбільш вагомою причиною скорочення населення є міграція і відсутність перспектив для молоді та перевищення рівня народжуваності над рівнем смертності.

Негативні зміни в чисельності та структурі населення позначаються на соціальному і економічному розвитку області, особливо сільської місцевості, що свідчить про потребу вдосконалення демографічної політики. Послаблення демографічних параметрів ускладнює успішний розвиток регіонів і держави та зумовлюють деградацію села. Тому необхідно створити успішний механізм керування демографічними і соціально-економічними процесами з урахуванням інтересів держави в цілому та кожного регіону окремо, в томі числі і сільської місцевості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
2. Мельник Л. Ю. стан і перспективи розвитку аграрного сектору економіки України / Л. Ю. Мельник, Ю. Є. Осацька // Держава та регіони. Серія: «Економіка та підприємництво». – 2007. – № 1.
3. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенка. – К., 2009. – 687 с.
4. Офіційний сайт аграрного сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroua.net>
5. Офіційний сайт головного управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>

**Мачтакова Е. Г.**

*Одесская областная организация ФСО «Динамо» Украины*

**К ВОПРОСУ О НАЦИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЯХ  
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ  
В УСЛОВИЯХ УНИФИЦИРУЮЩЕГО ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

На сегодняшний день процесс концентрации производства, углубление международной кооперации и другие глобализационные явления сталкиваются с проблемой различий, и не только по принципу экономического развития, а и по культурным и психологическим факторам, то есть с различиями в ментальных ценностях и установках разных наций.

Так, в широко известном исследовании, подготовленном британским учёным в Центре кросс-культурных исследований в менеджменте при Оксфордском университете Т. Джексоном совместно с коллегами из Шанхая даётся ответ на вопрос, почему западные теории мотивации могут быть неэффективными в Китайской Народной Республике а также предлагается набор методов, которые доказали свою результативность в процессе их применения западными компаниями и инвесторами в КНР [T. Jackson, M. Bak, 2006].

Что скрывается за этим термином, который стал настолько популярным в последние годы? Менталитет может быть определён как коллективное ментальное программирование людей в определённой культурной среде. При этом отметим, что культура не является индивидуальной характеристикой, наоборот, она охватывает определённое количество индивидуумов, которые были помещены в одинаковые условия существования благодаря схожим образованию и жизненному опыту. Когда мы говорим про культуру группы, общества, географического региона, национального меньшинства или целой нации, понятие культуры ссылается на коллективное ментальное программирование, которое объединяет этих людей, программирование, которое отличает её от других групп, обществ, меньшинств, наций [Hofstede, 1980].

Культура в значении ментального программирования в большинстве случаев почти не поддаётся изменениям, а, если она изменяется, то этот процесс является длительным и сложным в связи с инертностью и косностью системы ценностей. Причины затруднённости изменений также кроются не только в факте того, что общие ментальные установки разделяются многими индивидуумами, но и в том, что они выкристаллизованы во всех сферах жизни: в социальных институтах, которые были построены общими усилиями людей, в их семьях, образовательных структурах, религиозных учреждениях, общественных ассоциациях, формах государственного управления, законодательной власти, производственных предприятиях и бизнесе, и даже в научных теориях. Всё это отображает общие ментальные черты, ценности, установки, которые происходят от общей культуры.

Большинство населения страны разделяет национальный характер, который проявляется более чётко и понятно в сравнении этой общности или нации с другими, нежели в сравнении отдельных её представителей между собой. Однако концепция национальной культуры или национального характера, менталитета до сих пор не определена: так и не найдено консенсуса по поводу того, что представляет собой культура, например, украинцев, русских, американцев, китайцев, японцев, французов или немцев? В современной науке даже существует нехватка соответствующей терминологии и определений для того, чтобы описать это явление. В то же время, значительный прогресс был достигнут в понимании межкультурных различий в трудовой мотивации. На данном этапе развития науки менеджмента стало очевидным, что мотивационные стратегии должны различаться в разных странах [Latham, Pinder, 2005].

При этом в научных кругах существует расхождение во взглядах по этому вопросу. В частности, группа японских учёных под руководством Й. Кондо придерживается той точки зрения, что эффективная система мотивации функционирует результативно на всех предприятиях и во всех странах, независимо от социума, нации и культурных традиций и систем ценностей [Кондо, 1989]. Они доказали данный факт удачным экспериментом внедрения японской системы

качества на американских машиностроительных предприятиях. Однако необходимо отметить, что истории известны показательные примеры, когда одна и та же нация достигала контрастных по своему различию результатов производительности труда и социально-экономического развития в целом по причине отличия в экономических системах: высокоразвитая Федеративная Республика Германия и отсталая Германская Демократическая Республика, закрытая Северная Корея и прогрессивная Южная Корея. Даже в рамках одного национально-государственного социума можно наблюдать существенные региональные различия в функционировании единой экономической системы и соответственно различные уровни её эффективности на основе единой законодательной и материальной базы. Один из ярких примеров – промышленно развитый Север Италии и отсталый Юг с высоким уровнем безработицы и криминализации общества [Мачтакова, 2012].

В свою очередь, сторонники абстрагирования от культурных, цивилизационных особенностей конкретного социума при построении экономической теории, справедливо выдвигают тезис о том, что никто не знает, как на практике применить знание особенностей национального экономического поведения в экономической теории, и соответственно, в экономической практике. На этот факт указывал руководитель боннского института экономики М. Мигель. Считая, с одной стороны, что «для того, чтобы сделать правильные выводы, необходимо учитывать и множество внеэкономических факторов и, прежде всего, человека: его опыт, страхи и надежды, его культурные и религиозные устои, его национальные и региональные особенности»; с другой – он же подчёркивал: «В теории эта необходимость не оспаривается. Специалисты постоянно указывали на значение внеэкономических факторов. Однако на практике они остаются вне поля зрения. И это не случайно. Ведь внеэкономические факторы трудно выразить в цифрах и от того нелегко представить».

Соответственно, экономическое мышление и поведение экономических агентов, критерии, которыми они руководствуются при организации своей экономической жизни, – различны в различных национально-государственных экономических системах и соответственно различается сама организация этих

систем. Закономерности движения общественного хозяйства, являющегося лишь одной из подсистем по отношению к обществу в целом, испытывают сильнейшее влияние со стороны социо-культурных, природных и т.п. факторов. Поэтому социально-экономическая система в каждом обществе образует свою собственную вселенную, законы движения которой, даже будучи едиными в своей основе, с законами другой подобной вселенной, вместе с тем имеют и огромную специфику в механизме своего действия. Это обусловлено именно тем, что отличает одно общество, один народ от другого в процессе их исторического развития, порождает специфическую культуру, в том числе и культуру (традиции, обычаи и т.п.) экономической жизни [Сорокин, 2012].

Таким образом, вопрос корреляции национальной системы ценностей и трудового менталитета не такой простой, каким может показаться на первый взгляд. По нашему мнению, на сегодняшний день в условиях унифицирующего воздействия глобализации и наряду с этим, провала идей мультикультурализма, следует обратить внимание на особенности и различия в национальном экономическом поведении представителей различных наций и стран.

**К. э. н. Мельникова А. С.**

*Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург,*

*Российская Федерация*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

*Статья подготовлена при поддержке гранта  
«Научно-методические основы оценки качества трудовой жизни  
населения регионов России» (РГНФ 12-02-00307а)  
и Проекта РАН «Новые инструменты и методы прогнозирования  
инновационно-технологического развития регионов» (№12-П-7-1001)*

Современное состояние исследований процессов прогнозирования социально-экономического развития территорий, основанного на использовании методов долгосрочного прогнозирования, характеризуется достаточно высокой актуально-

стью. Важнейшим блоком программ территориального развития является основанный на прогнозе демографического развития территории прогноз трудовых ресурсов в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периоде. Трудовой потенциал региона является сложным функциональным образованием, эффективность использования которого оценивается состоянием сбалансированности его социально-демографических характеристик с развитием социально-экономических процессов региона [1].

Модель территориального планирования трудового потенциала включает такие обязательные составляющие, как: определение миссии, целей развития, анализ сложившегося потенциала экономической системы; внешних и внутренних факторов, оказывающих воздействие на ее состояние и развитие; выбор приоритетов развития и обоснование стратегического плана.

Главной целью прогнозирования трудового потенциала на региональном уровне является обеспечение эффективного управления процессами сохранения количественного и качественного состава кадров, их развитие в соответствии с потребностями региона, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда. Для этого необходимо:

- определить стратегические цели и задачи кадровой политики государственных и региональных органов власти;
- учесть интересы граждан при определении свободы трудовой миграции и выбора сферы трудовой деятельности;
- внести изменения в систему специального образования, переподготовки и повышения квалификации кадров с учетом требований экономики региона;
- децентрализовать государственную кадровую политику, передав значительную часть функций кадровой работы на местах.

Основной целью прогнозирования трудового потенциала региона является формирование научно обоснованной политики повышения качества жизни населения и устойчивого демографического роста. Прогнозирование трудового потенциала на региональном уровне включает следующие этапы:

Первый этап – изучение текущего состояния дел на территории, который включает анализ динамики основных показателей социально-экономического развития [2]: оценку экономического развития территории; оценку демографического потенциала; оценку развития социальной сферы. Особое внимание следует уделить состоянию трудовых ресурсов:

- динамике численности и структуры трудовых ресурсов;
- анализу качества трудовых ресурсов;
- анализу спроса и предложения рабочей силы;
- динамике уровня безработицы.

Следующим этапом разработки прогноза развития трудового потенциала на территории является анализ слабых и сильных сторон как территории в целом, так и рынка труда в частности.

Третьим этапом является определение стратегических приоритетов развития трудового потенциала территории.

Четвертый этап включает разработку мероприятий по реализации стратегии развития трудового потенциала региона. В первую очередь на этом этапе необходимо выявить цели и задачи планируемых мероприятий. Затем провести анализ мероприятий и их финансирования в рамках реализации приоритетных национальных и региональных проектов. На основе этого анализа органами региональной власти определяются конкретные объекты и мероприятия для финансирования. Важной частью этого этапа является разработка индикаторов развития трудового потенциала территории и их прогноз на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период.

Пятым этапом можно выделить разработку системы мониторинга плана развития трудового потенциала территории.

При прогнозировании трудового потенциала региона следует учитывать, что планирование состояния на рынке труда базируется на сопоставлении прогноза развития демографической ситуации и выявленной потребности в рабочих местах, масштаба создания новых рабочих мест исходя из запланированных экономических преобразований. Для этого необходимо провести анализ таких

показателей, как уровень образования, квалификационные характеристики населения, половозрастная структура.

Прогнозирование должно базироваться на основе оценки социально-экономического развития региона и результатов мониторинга рынка труда, осуществляемого путем социологических исследований с использованием материалов органов статистики и департамента Федеральной государственной службы занятости населения.

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

1. Мельникова А. С. Разработка социально ориентированной стратегии территориального развития с позиции системного подхода / А. С. Мельникова // Труды Всероссийской конференции «От идеи академика С. С. Шаталина о системных подходах к саморазвивающимся социально-экономическим системам». – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2009. – Т. 3. – С. 140–144.
2. Перминова Н. И. Обоснование методических подходов к разработке прогноза социально-экономического развития локальных территорий: научный доклад / Н. И. Перминова, А. С. Мельникова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 90 с.

---

## **Гроші, фінанси і кредит**

---

**К. е. н. Андрєєва Г. І., к. е. н. Ярошенко А. С.**

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи*

*Національного банку України, м. Суми*

### **СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ**

На сучасному етапі розвитку та нестабільності банківської системи України великого значення набуває збільшення ефективності її діяльності. Як основний регулятор ринку банківських послуг, Національний банк застосовує грошово-кредитні інструменти, встановлює нормативи та вимоги до банківських установ і через власні інструмент регулює конкурентну ситуацію, здійснюючи вплив на різні конкурентні сили.

Регулюючи рівень конкуренції в банківській галузі, певні державні інструменти впливають на конкретні конкурентні сили збільшуючи або зменшуєчи його. Захист банківської конкуренції спрямований на недопущення зловживань домінуючим становищем. Згідно з законодавством України про захист економічної конкуренції, негативний вплив на неї мають такі неправомірні дії з боку банківських установ – зловживання монопольним (домінуючим) становищем; антиконкурентні узгоджені дії; концентрація банків, а також злиття та поглинання, які призводять до цього.

За допомогою різних грошово-кредитних важелів, нормативів та обмежень Національний банк підтримує добросовісну конкуренцію, регулюючи ступінь впливу конкурентних сил на банківські установи.

До інструментів, за допомогою яких НБУ регулює рівень конкуренції на ринку банківських послуг можна віднести нові банки-конкуренти, оскільки збільшення кількості ринкових агентів призводить до загострення рівня конкуренції в галузі. При цьому, НБУ регулює конкуренцію обмежуючи або полегшуючи доступ нових банків на ринок у залежності від напрямку державної політики. Регулювання здійснюється за допомогою встановлення, наприклад, правових вхідних бар'єрів, а саме адміністративного регулювання банківської діяльності (складність процедури реєстрації та ліцензування банківської діяльності); встановлення високих вимог до мінімальних розмірів статутного капіталу; підтримка регулятивного капіталу на рівні не менше 15%, зважених до ризику активів та позабалансових зобов'язань протягом першого року діяльності банку, а також 12% – протягом другого року; високі вимоги до власників та керівників банку (бездоганна ділова репутація, задовільний фінансовий стан, наявність вищої освіти в галузі управління залежно від займаної посади, стаж роботи у банку строком не менше трьох років); наявність належного банківського обладнання, комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, приміщення, яке б відповідало нормам НБУ.

На рівень конкуренції значний вплив мають інструменти державного регулювання НБУ, які розділяють на адміністративні та індикативні. До індикативного регулювання відноситься встановлення обов'язкових економічних нормативів та визначення норм обов'язкових резервів для комерційних банків – нормативи капіталу, ліквідності, кредитного ризику та нормативи інвестування.

Ринковий попит, як конкурентна сила, може мати значний вплив на діяльність суб'єктів господарювання. У даному контексті регулююча роль НБУ полягає у захисті інтересів комерційних банків. Так, встановлюючи норми обов'язкового резервування, які впливають і на споживачів банківських послуг як на конкурентну силу, змінюючи резервні вимоги, НБУ примушує банки відповідно змінювати відсоткові ставки з метою збереження рівня прибутковості.

Ринок банківських послуг характеризується великою кількістю потенційних та наявних споживачів, для яких Національним банком встановлюється ряд вимог. Здійснюючи оцінку кредитоспроможності позичальника для зменшення кредитного ризику комерційних банків, НБУ визначає показники, які слід врахувати при проведенні оцінки фінансового стану позичальника, а також фактори (якісні та кількісні), що можуть вплинути на виконання позичальником своїх зобов'язань за кредитом; встановлює економічні нормативи які регулюють та обмежують ризикованість банківської діяльності. Наприклад, вимоги до ліквідності банку дозволяють підтримувати її на достатньому рівні з метою вчасного виконання зобов'язань, оптимального співвідношення власних та залучених коштів, забезпечення якісної структури банківських активів.

Зазначимо ще одну групу конкурентних сил до якої відносяться небанківські фінансові установи, які в умовах розвитку фінансового ринку здійснюють певні банківські операції (надання кредитів, акумуляція коштів клієнтів тощо). За обсягами активів комерційні банки все ж залишаються лідерами на ринку фінансових послуг: тільки близько 10% належить небанківським інститутам. Крім того, небанківські установи, згідно з законодавством, не мають права отримання ліцензії на здійснення деяких банківських операцій. Проте не слід недооцінювати їх вплив на конкуренцію на ринку банківських послуг.

Звичайно, розподіл інструментів Національного банку за впливом на різні конкурентні сили є в певній мірі умовним, оскільки його політика підпорядкована єдиній цілі – підтримці добросовісної конкуренції на ринку банківських послуг. Усі розглянуті інструменти дають змогу певним чином регулювати рівень банківської конкуренції, обмежуючи або підвищуючи її.

## **Вишневська О. О.**

*Київський національний університет імені В. Гетьмана, Україна*

# **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ І БАНКІВ У СЕКТОРІ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ**

На сучасному фінансовому ринку виразно проявляються дві генеральні тенденції – інтеграційна, виразником якої є концепція так званих «Загальних фінансів», і дезінтеграційна, котра проявляється у концепції спеціалізації (у розрізі фінансових продуктів чи груп клієнтів)». Обидві тенденції є типовими лише для високо-розвинутого фінансового ринку, а тому найхарактернішим прикладом реалізації сучасної концепції «Загальних фінансів» є, в першу чергу, інтенсивна співпраця між банками та страховими установами, початок якої було за кладено на ниві страхування кредитів. У цьому виді страхування знайшли тісне поєднання основні види діяльності банків та страхових установ. Сьогодні ця співпраця розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування своїх установ, а й набуває багатопластового, взаємопроникаючого міжгалузевого, міжринкового характеру.

При цій ситуації відносини між банками і страховиками в деякій мірі залишаються нейтральними. Обидва суб'єкти фінансового ринку ніби звертають одне одному з дороги і відмовляються як від взаємної конкуренції, так і від тісної співпраці. Тобто вони проводять свою діяльність у класичній формі відповідно до свого суспільного призначення в режимі «мирного співіснування». Банки в основному займаються лише операціями щодо управління потоками (трансформацією) грошових коштів на принципі повернення, а страховики відповідно концентрують свої зусилля тільки на прийнятті і обслуговуванні ризиків, що і випливає з їх економічної суті. Банки, приймаючи чужий капітал, стають при цьому носіями реального нагромадження: їхні клієнти-вкладники при потребі можуть отримати з поверненням вкладену ними суму разом з відсотками. Страховики ж є тільки носіями страхового нагромадження, а тому їхні клієнти, незалежно від величини заощадженого ними капіталу, можуть отримати страхову суму лише у разі настання страхового випадку. Варто зазначити, що виявлення і дослідження принципових відмінностей окремих ланок фінансово-кредитної

системи в економічній літературі здійснюються давно, і їх результати свідчать, зокрема, про самобутність категорії страхування. Разом з тим, відомо, що, крім принципових відмінностей у суті і функціях суб'єктів кредитної та страхової сфер, між ними спостерігаються прояви значної спільноті, які проте не створюють ніяких перешкод на шляху до повної індивідуалізації страхових чи кредитних відносин з наступною їх інституціалізацією у відповідних організаційних формах. Йдеться про те, що кредитно-страхові відносини можна розглядати в двох аспектах: кредитному та страховому. Так, банківська діяльність з надання кредитів одночасно має характер страхування.

Беручи до уваги схожість природи різних видів фінансових послуг, для комбінованих продуктів немає необхідності створювати принципово нову технологічну основу – досить інтегрувати існуючі технології в банківській та страховій сфері. Фінансові продукти (послуги) орієнтовані практично на одній тій же групі населення (схожа клієнтська база). Це дозволяє компаніям значно виграти за рахунок заощадження коштів на товарообігу.

В Україні ринок іпотечного кредитування тільки починає розвиватися; його потенційна місткість оцінюється в десятки мільярдів доларів. Кредитне страхування як засіб мінімізації кредитних ризиків і необхідна умова для отримання кредиту є найбільш актуальним способом залучення споживачів на ринок страхових послуг, здатним забезпечити необхідний комплекс заходів із управління ризиками в системі іпотечного кредитування.

У системі іпотечного житлового кредитування (ринку іпотечних кредитів) страхування є важливим інфраструктурним елементом, покликаним створювати не тільки сприятливе середовище споживачів (захищеність від ризиків, консолідація платежів), але і надійну базу для кредитних відносин,

Ринки іпотечних кредитів та страхових послуг в значній мірі перетинаються і утворюють єдиний простір взаємодоповнюючих фінансових послуг. Іпотечне кредитування як довгостроковий інструмент розміщення коштів сприяє розвитку стійких форм страхування, орієнтованих на встановлення довгострокових відносин між учасниками страхування; сприяє розвитку страхового ринку завдяки залученню супутніх послуг по страхуванню об'єктів, з якими пов'язані майнові інтереси позичальника (заставника).

Гостра потреба в управлінні ризиками в фінансових відносинах (як кредитними ризиками у стосунках банку і клієнта, так і внутрішніми ризиками банку, насамперед, пов'язаними з ліквідністю) знаходять відображення і втілюються в конкретну інтегровану форму страхових і банківських послуг, таку як кредитна програма для фізичних осіб з умовою страхування придбаних товарів, предметів застави та інших об'єктів, пов'язаних із майновими інтересами позичальників. У практиці іпотечного кредитування в даний час використовуються наступні види страхування:

- страхування заставленого майна;
- страхування життя позичальника на випадок смерті/страхування від нещасних випадків і хвороб, дожиття до певного віку або строку, або настання іншої події;
- титульне страхування (ризик втрати або обмеження права власності);
- страхування відповідальності позичальника (страхування цивільної відповідальності за невиконання або неналежне виконання зобов'язань за договором);
- страхування підприємницького ризику банку (страхування підприємницьких ризиків).

З розвитком цієї форми інтеграції секторів ринку фінансових послуг асоційований новий, якісний етап зростання ринку страхових послуг, особливо довгострокових видів страхування. Найбільш перспективні з них будуть представляти собою спільний продукт банківської та страхової діяльності.

**К. е. н. Гулько Л. Г.**

*Хмельницький національний університет, Україна*

**ПРОТИДІЯ ВІДМИВАННЮ КОШТІВ  
У СЕКТОРІ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ**

Протидія відмиванню нелегальних доходів в Україні здійснюється в рамках фінансового моніторингу діяльності господарюючих суб'єктів. Система протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму в Україні регулюється

значною кількістю нормативних актів, проте основоположним документом у даній сфері є Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 року зі змінами та доповненнями (далі – Закон).

До числа суб'єктів фінансового первинного фінансового моніторингу відноситься широке коло установ, організацій та підприємств, в тому числі й нефінансові установи, а саме:

- суб'єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій з купівлі-продажу нерухомого майна;
- суб'єкти господарювання, які здійснюють торгівлю за готівку дорогоцінними металами і дорогоцінним камінням та виробами з них, якщо сума фінансової операції дорівнює чи перевищує 150 тис. грн.;
- суб'єкти господарювання, які проводять лотереї та азартні ігри, у тому числі казино, електронне (віртуальне) казино;
- нотаріуси, адвокати, аудитори, аудиторські фірми, фізичні особи – підприємці, які надають послуги з бухгалтерського обліку, суб'єкти господарювання, що надають юридичні послуги (за винятком осіб, які надають послуги у рамках трудових правовідносин);
- фізичні особи – підприємці та юридичні особи, які проводять фінансові операції з товарами (виконують роботи, надають послуги) за готівку, за умови, що сума такої фінансової операції дорівнює чи перевищує 150 тис. грн.

Включення нефінансових установ до переліку суб'єктів первинного фінансового моніторингу здійснене на основі Рекомендацій FATF (Рекомендації 22, 23). Зокрема, у Рекомендації 22 вказується, що Заходи належної перевірки клієнта та вимоги щодо збереження даних застосовуються до визначених нефінансових установ та професій у таких випадках:

- казино – коли клієнти задіяні у фінансових операціях, які дорівнюють або перевищують відповідний встановлений поріг;
- агенти з нерухомості – коли вони задіяні у фінансових операціях своїх клієнтів стосовно купівлі та продажу нерухомості;

– торговці дорогоцінними металами та торговці дорогоцінним камінням – коли вони залучені до будь-якої готівкової операції з клієнтом, що дорівнює або перевищує відповідний встановлений поріг;

– адвокати, нотаріуси, інші незалежні експерти з правових питань, бухгалтери, коли вони здійснюють підготовку або здійснюють операцію ля свого клієнта стосовно наступних дій:

- купівля-продаж нерухомості;
- управління грошима;
- цінними паперами або іншими активами клієнта;
- управління банківським рахунком, ощадним рахунком або рахунком з цінними паперами;
- організація внесків для створення, здійснення діяльності або управління компаніями;
- створення, здійснення діяльності або управління юридичними особами або компаніями, а також купівля і продаж підприємств.

Можна відзначити, що вітчизняне законодавство є більш ліберальним до суб'єктів, що діють на ринку нерухомості порівняно з Рекомендаціями FATF, оскільки, на відміну від наведених Рекомендацій, в яких не говориться про встановлений вартісний поріг операції, що підлягає фінансовому моніторингу, в Україні такий поріг передбачений. Так, у статті 8 Закону вказується, що «виконання обов'язків суб'єкта первинного фінансового моніторингу забезпечується суб'єктами підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій з купівлі-продажу нерухомого майна, при підготовці і здійсненні правочинів щодо купівлі-продажу нерухомості, за умови, що сума такої операції дорівнює чи перевищує 400 000 гривень або дорівнює чи перевищує суму в іноземній валюті, еквівалентну 400 000 гривень». Проте у проекті нової редакції Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдженю зброї масового знищення» з урахуванням нових Рекомендацій FATF передбачена суттєва новела, що дещо

ускладнить діяльність ріелторів, а саме усунення вартісної межі операції з нерухомістю, що підлягає фінансовому моніторингу.

Ситуація із необхідністю запровадження більш активного фінансового моніторингу в секторі операцій з нерухомістю має перспективи змінитися найближчим часом у зв'язку із набуттям чинності постановою Кабінету Міністрів України від 4 березня 2013 року № 231 «Деякі питання проведення оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства». Посилення вимог до оцінки нерухомого майна може привести до зростання кількості об'єктів нерухомості, вартість яких перевищує 400 000 грн., а отже й змусить посередників на цьому ринку приділяти більш пильну увагу здійсненню фінансового моніторингу своїх фінансових операцій ще до прийняття оновленого Закону.

Суб'єкти, що надають посередницькі послуги під час купівлі-продажу нерухомості, зобов'язані повідомляти ДСФМУ про:

- фінансові операції, що підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу, якщо є достатні підстави підозрювати, що вони пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, – у день виникнення підозр, але не пізніше ніж через десять робочих днів з дня реєстрації таких операцій або спроби їх проведення;
- виявлені фінансові операції, стосовно яких є достатні підстави підозрювати, що вони пов'язані, стосуються або призначенні для фінансування тероризму, – в день їх виявлення або спроби їх проведення, а також інформувати про це визначені законом правоохоронні органи.

Фінансова операція підлягає внутрішньому фінансовому моніторингу, якщо вона має одну або більше ознак, визначених статтею 16 Закону, або містить інші ризики, а саме:

- заплутаний або незвичний характер фінансової операції чи сукупності пов'язаних між собою фінансових операцій, що не мають очевидного економічного сенсу або очевидної законної мети;
- невідповідність фінансової операції характеру та змісту діяльності клієнта;

– виявлення фактів неодноразового проведення фінансових операцій, характер яких дає підстави вважати, що метою їх здійснення є уникнення процедур обов'язкового фінансового моніторингу або ідентифікації, передбачених Законом (зокрема дві чи більше фінансові операції, що проводяться клієнтом протягом одного робочого дня з однією особою та можуть бути пов'язані між собою, за умови, що їх загальна сума дорівнює чи перевищує 150 000 грн.).

Таким чином можна підсумувати, що протидія відмиванню грошей і фінансуванню тероризму в секторі операцій з нерухомістю та запровадження фінансового моніторингу є тим напрямом розвитку, на який найближчим часом очікує активний розвиток. Рушійною силою такого процесу стане, зокрема, запровадження нових правил проведення оцінки майна, спрямованих на детінізацію операцій з нерухомістю, та оновлення вітчизняного законодавства з питань протидії відмиванню коштів. Загалом активізація фінансового моніторингу релаторських послуг наближає вітчизняну систему протидії відмиванню коштів до світових стандартів.

**Кущ А. О.**

*Київський національний університет імені В. Гетьмана, Україна*

**ВПЛИВ СУЧASНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
НА ФУНКЦІОNUВАННЯ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ**

Функціонування світового валютного ринку завжди базувалося на ліквідності й прозорості ціноутворення. Валютний ринок сьогодні характеризується найбільшим обсягом операцій та гнучкістю форм угод, а також різноманітністю контрагентів. Він продемонстрував свою здатність до адаптації, що дало змогу використовувати численні фінансові інструменти незалежно від валютної політики промислово розвинутих країн, тобто останнім часом цей ринок надав більшу свободу дій своїм учасникам. Міжнародний валютний ринок став найбільшим за обсягами ринком – його середньоденний оборот у квітні 2013 року

становив 4,72 трильйони доларів США. Обсяги міжнародного валутного ринку постійно зростають: у 2011 році середньоденний оборот становив 4,620 трильйони доларів США, що на 6,5% вище, ніж у 2010 році. У 2012 році середньоденний оборот міжнародного валутного ринку зростає до 4,520 трильйони доларів США (на 6,1% більше, ніж у 2011 році. У 2013 році середньоденний оборот міжнародного валутного ринку становив 4,72 трильйони доларів США, що на 4,4% більше, ніж у 2012 році.

Аналіз ситуації на валютному ринку свідчить, що структурна перебудова охопила всі його сегменти. Відбувається зміщення центру ваги з одних видів фінансових інструментів на інші, зменшується частка долара США і поступово збільшуються частки валют країн, що розвиваються, трансформуються механізми ведення торгівлі на ринку, розширюється коло його учасників. Оскільки валютний ринок надалі залишається найліквіднішим, то й обсяги операцій на ньому надалі зростатимуть. Однією з основних структурних змін на ринку ФОРЕНКС стало застосування електронних торгових систем. Оборот спот-угод зростає з 1,5 трлн. дол. США у 2011 році до 1,85 трлн. дол. США у 2013 році. Розмір форвардних угод збільшується з 0,49 трлн. дол. США у 2011 році до 0,56 трлн. дол. США у 2013 році. Обсяг валютних свопів зменшується з 1,81 трлн. дол. США у 2011 році до 1,69 трлн. дол. США у 2013 році. Розмір опціонів збільшився з 0,26 трлн. дол. США у 2011 році до 0,28 трлн. дол. США у 2012 році, та зменшився до 0,25 трлн. дол. США у 2013 році. Біржові похідні на міжнародному валютному ринку зростають з 0,22 трлн. дол. США у 2011 році до 0,37 трлн. дол. США у 2013 році.

Найбільший обсяг торгів зосереджено на двох системах: Рейтер (Reuters) та Електронній брокерській системі (Electronic Broking System (EBS)). Поряд з ними провідні позиції починає займати Інтернет. Розширення торгових систем і автоматизація торгівлі між банками та їх клієнтами безпосередньо привели і ймовірно приведуть і надалі до переорієнтації ринку з міжбанківських на клієнтські угоди.

Розглядаючи вплив інноваційних технологій на міжнародний валютний ринок, зазначимо, що впровадження інноваційних технологій дещо змінило коло учасників ринку – помітну роль на ньому почали відігравати приватні торговці та хедж-фонди.

Загалом інновації на світовому валютному ринку у поєднанні із процесом глобалізації викликали диверсифікацію джерел фінансування. З теоретичної точки зору, це зумовило необхідність формальної оцінки вартості капіталу, залученого у той чи інший спосіб. Відповідно з'явилися теоретичні дослідження спрямовані на оптимізацію співвідношення часток зовнішнього та внутрішнього фінансування.

Незважаючи на всі позитивні зміни, майбутні проблеми функціонування валютного ринку будуть пов'язані зі здатністю його учасників орієнтуватися в швидкозмінному середовищі. Перш за все йдеться про банки, які повинні забезпечувати свою платоспроможність і рентабельність у світі, де ризики при множуються й диверсифікуються.

Аналіз існуючих визначень валутного курсу дає змогу зробити висновок про те, що нині не існує єдиного універсального поняття цього терміну. У зв'язку із цим пропонується власне визначення валутного курсу, а саме: «Валютний курс – це синтезуюча економічна категорія, що виражає пропорцію, в якій валюта однієї країни обмінюється на валюту іншої країни, і яка є показником найважливіших тенденцій економічного розвитку країн в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків та інтернаціоналізації потоків капіталу». Дане визначення відображає той факт, що валютний курс виступає показником розвитку національної економіки та світової зокрема.

Слід зазначити, що фактори, які формують валютні курси, є досить мобільними і їх взаємний вплив може нейтралізовувати або підсилювати вплив окремих із них. Тому, керуючись загальними тенденціями динаміки валютних курсів, потрібно у кожній конкретній ситуації аналізувати дію кожного фактора у взаємозв'язку з іншими.

Аналіз ситуації на валютному ринку зазначимо, що структурна перебудова охопила всі його сегменти. Відбувається зміщення центру ваги з одних видів фінансових інструментів на інші, зменшується частка долара США і поступово збільшуються частки валют країн, що розвиваються, трансформуються механізми ведення торгівлі на ринку, розширюється коло його учасників. Оскільки форексний ринок надалі залишається найліквіднішим, то й обсяги операцій на ньому надалі зростатимуть.

Незважаючи на всі позитивні зміни, майбутні проблеми функціонування валutowого ринку будуть пов'язані зі здатністю його учасників орієнтуватися в швидкозмінному середовищі. Особливо важливо, щоб уряди країн передусім намагалися уникати будь-якого порушення конкуренції в інтеграційному середовищі валютних ринків.

**К. е. н. Мостовенко Н. А.**

*Луцький національний технічний університет, Україна*

**НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ  
БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ**

Прибутковість банківської діяльності, а отже й успіх банківського бізнесу, безпосередньо залежать від здатності банківських установ ефективно виконувати перерозподільчу функцію, що ґрунтується на організації кредитних операцій. У докризовий період більшість банків, роблячи ставку на прибутковість, допустили суттєві прорахунки в підходах до формування активів. Це, відповідно, позначилося не лише на показниках фінансового стану банків, а й мало вплив на фінансову стійкість банківської системи загалом. Таким чином, з'ясування проблем, пов'язаних із організацією кредитних операцій у банківських установах не втрачає актуальності.

Розглянемо стан кредитної діяльності банків України та загальну прибутковість банківського бізнесу (табл. 1).

**Таблиця 1. Показники кредитної діяльності та прибутковості банків України**

Назва показника	2007	2008	2009	2010	2011	2012	01.09.2013
1. Активи банків, млрд. грн.	599,4	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1212,2
2. Кредити надані, млрд. грн.	485,4	792,2	747,3	755,0	825,3	815,3	844,6
3. Прострочена зоборгованість за кредитами, млрд. грн.	6,6	18,0	69,9	84,9	79,3	72,5	75,3
4.Частка довгострокових кредитів у кредитах наданих, %	60,1	64,1	59,1	55,6	51,2	48,4	47,3
5. Резерв для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, млрд. грн.	18,5	44,5	99,2	113,0	119,0	141,3	139,0
6.Частка кредитів у активах, %	81,0	85,5	84,9	80,1	78,3	72,3	69,7
7. Частка прострочених кредитів у кредитах наданих, %	1,4	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	8,9
8. Частка резерву у кредитах наданих , %	3,8	5,6	13,3	15,0	14,4	17,3	16,5
9. Рентабельність активів, %	1,50	1,03	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,32
10. Рентабельність капіталу, %	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	2,16
11. Чиста процентна маржа, %	5,03	5,30	6,21	5,79	5,32	4,51	4,08
12. Чистий спред, %	5,31	5,18	5,29	4,84	4,51	3,75	3,47

Джерело: побудовано й розраховано автором за даними НБУ [1].

\*Примітки: з 01.01.2013 показник резерву змінено на «Резерв під активні операції».

Аналітика свідчить як про зростання обсягів кредитування, так і про левову частку кредитів у активах банків України. Хоча станом на 01.09.2013 року вона становила 69,7%, проте прослідковується стійка тенденція до її зниження. Розрахунки дозволяють припустити, що існує проблема спрямування кредитних коштів на розвиток реального сектору економіки, адже частка довгострокових кредитів (які певною мірою можна віднести до інвестиційних) постійно знижується. Також зауважимо, що у кредитній діяльності банків відбулася стабілізація частки прострочених кредитів, проте вона залишається досить високою – на рівні 8,9%, крім того її фактичний обсяг продовжує зростати. Тому однозначний висновок про те, що банкам вдалося поліпшити роботу із проблемними кредитами робити передчасно. На практиці такі факти потребують окремого вивчення в кожному конкретному банку, адже іноді у банківських установах фактичне прострочення виплат за кредитами приховується пролонгацією, що й впливає на зазначений показник.

Показники прибутковості банківського бізнесу, як свідчать дані табл. 1, є низькими. Розрахований по окремому банку цей показник відображає його

внутрішню політику, професіоналізм його менеджерів, які підтримують оптимальну структуру активів і пасивів з погляду доходів і витрат. Вважається, що банк ефективно використовує наявні ресурси в тому випадку, коли значення показника не менше 1%. Рентабельність банківських активів в Україні станом на вересень 2013 року становить 0,32%. Рентабельність капіталу показує економічну віддачу капіталу, ефективність його використання і для банківської діяльності має становити 15%. Як бачимо на кінець аналізованого періоду у банківській системі рентабельність капіталу становить 2,16%, що є незадовільним.

Чиста процентна маржа характеризує здатність банку утворювати чистий процентний дохід, використовуючи загальні активи. Теоретично, оптимальним значенням показника є 4,5%. Як бачимо, за рахунок доволі відчутної різниці у вартості залучених і розміщених коштів, банкам України вдається досягти високого рівня цього показника. Відповідно на його стан впливає й те, що вагома частина банківських активів припадає саме на кредитні операції. Про це додатково свідчить і показник чистого спреду, який пов'язаний із процентною політикою банку. За його допомогою визначається необхідна мінімальна різниця між ставками за активними і пасивними операціями.Хоча представлені показники чистої процентної маржі та чистого спреду мають стійку тенденцію до зменшення, вони залишаються достатньо високими навіть у післякризові періоди. Викладене вище свідчить, що банківська діяльність відновлюється як сфера бізнесу, проте не відіграє ролі локомотиву економічного зростання.

Очевидно, що кредитування складає основу активних банківських операцій і потребує постійного удосконалення організаційних заходів як на рівні банківської системи, так і на рівні окремого банку. Серед організаційних заходів, які спроможні подолати причини низької ефективності банківської кредитної діяльності, ми вбачаємо постійне удосконалення методик і технологій кредитування, що ґрунтуються на роботі із споживачем банківської кредитної послуги. І це, на нашу думку, стосується не лише проблеми оцінювання кредитоспроможності банківських позичальників чи постійного моніторингу та контролю за дотриманням умов кредитного договору. Так, запропоноване у дослідженні [2]

вивчення зарубіжного досвіду дозволяє дійти висновку, що забезпечення достовірною інформацією про кредитні виплати чи особливі умови кредитування, безпосередньо, споживачів кредитних банківських послуг, розтлумачення їм банківської термінології дозволяє суттєво скоротити рівень витрат самих банків. Сучасний ринок банківських кредитних послуг є висококонкурентним, а тому його розвиток не повинен завершуватися розробкою нових кредитних продуктів. Важливим, елементом кредитної політики банку повинен стати аналіз бізнес-середовища позичальника, адже саме ефективність його господарювання є запорукою прибутковості банківських установ.

#### **Список використаних джерел:**

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=36807&showTitle=true](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=36807&showTitle=true)
2. Архіреєв С. І. Інституційні фактори скорочення трансакційних витрат кредитування / С. І. Архіреєв, О. В. Попадинець // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 84–92.

**К. э. н. Обозная А. А.**

*Николаевский политехнический институт, Украина*

#### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

#### **ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В УКРАИНЕ**

Системы интернет-банкинга уже включены в «обязательную программу» универсальных финансовых учреждений. При этом развитие каналов дистанционного обслуживания все больше смещается в сторону внедрения приложений для смартфонов и планшетов, а не только стандартного доступа к банковскому счету посредством компьютера. Разработка и адаптация таких решений обходится банкам недешево, но их отсутствие в линейке сервисов чревато оттоком клиентов.

Кредитные учреждения используют интернет в качестве полноценного канала дистанционного банковского обслуживания (ДБО) розничных клиентов. Около 60% из топ-50 банков внедрили интернет-банкинг, и через 2–3 года его наличие станет нормой для всей системы. Но перевести всех клиентов на

обслуживание в интернете пока никому не удалось. Лишь некоторые банки декларируют привлечение к ДБО половины розничных клиентов. На долю активных пользователей интернет-банкинга ПриватБанка «Приват24» (2,1 млн человек) и пользователей смартфонов приходится до половины клиентов. Проникновение OTPdirect составляет около 50%, из них 30% являются активными пользователями.

В среднем удаленным доступом пользуются 10–15% клиентов банковских учреждений Украины. В Сбербанке России активными пользователями интернет-банкинга называют 11–16% своих клиентов – они совершают не меньше одной операции в месяц. Укрэксимбанк охватил системой Enter EXIM 15% своих розничных клиентов. Такую же долю называют в Банке Национальный кредит. Пока в Райффайзен Банке Авал количество клиентов-физлиц, использующих «Райффайзен Онлайн», составляет 5%, но в учреждении рассчитывают, что к концу текущего года этот показатель должен достигнуть 6–7%, а в 2014 году – 15%. В ПУМБ охват оценивают в 17%, характеризуя интернет-клиента как представителя среднего класса в возрасте от 25 до 40 лет.

Для входа в систему интернет-банкинга большинства кредитных учреждений нужен код: клиент получает его в SMS либо же он генерируется переносным генератором одноразовых паролей – токеном. Клиентам ОТП Банка, например, такое устройство обходится в 100 грн. Укрэксимбанк сдает токены в аренду за 1,44 грн. в год при залоговой стоимости до 250 грн.

Особое внимание банки начали уделять пользователям планшетов и смартфонов под управлением систем iOS, Android и Windows Phone. Среди операционных систем на смартфонах украинцев лидирует Android (49%). На долю iOS приходится порядка 9%, Symbian – 7%, Windows Mobile – 2%. В частности, 200 тыс. клиентов ПриватБанка работают с приложением под управлением iOS, а 680 тыс. – Android. Сейчас мобильные приложения доступны клиентам более чем десяти банков.

Функции приложений разных банков существенно отличаются. Самые простые – информативные приложения – содержат сведения о курсах валют,

условиях депозитов и кредитов. Кроме того, они позволяют подать заявку на заключение договоров, а также найти ближайшее отделение банка или ATM по геотегам. StarMobile использует международную платформу BNP Paribas, поэтому клиенты могут найти отделение или банкомат не только в Украине, но и за рубежом, что очень полезно в путешествиях. Более сложные приложения предоставляют доступ к информации о счете и трансакциях по нему. Полноченными они становятся после появления функций совершения платежей, осуществления переводов между счетами, открытия и пополнения депозитов.

Пока банки, как правило, не взимают плату за установку мобильного приложения, подключение к интернет-банкингу и его использование. Тарифы в интернет-банкинге и мобильных приложениях одинаковы. Бесплатными для клиента в основном являются платежи внутри банка, даже если счета принадлежат разным клиентам и оплата услуг ЖКХ. Внешние переводы средств чаще всего платные – по 0,5–2 грн за платеж (трансакция в СЭП стоит 50 коп.). Но в любом случае это дешевле, чем проведение операций в отделении.

Со временем наполнение приложений будет стремиться к функционалу интернет-банкинга, которым пытаются заменить обслуживание в отделениях. Хотя несмотря на перспективность удаленного обслуживания, многие кредитные учреждения откладывают запуск приложений на 2014–2015 годы. Во-первых, их останавливает низкий удельный вес пользователей смартфонов среди клиентов учреждений – 14%. Внедрение приложений будет обоснованным и востребованным при доле смартфонов в 25%. Во-вторых, у владельцев смартфонов есть альтернатива приложениям для работы со счетом: они могут войти в интернет-банкинг через любой веб-браузер. В-третьих, прежде чем заинтересовать клиента пользоваться мобильными приложениями, необходимо приучить его совершать операции через интернет.

Развитие каналов удаленного обслуживания клиентов не заменит региональную сеть. ДБО может быть дополнительной услугой при оплате коммунальных услуг, пополнении счета мобильного телефона, переводе средств. Но для более сложных операций, например таких, как первое открытие счета в банке или обмен валюты, все-таки необходимо посещение отделения.

Ринок уже способен создавать интернет-банки без отделений, однако полностью избежать физического контакта «клиент–сотрудник» не позволяют законодательство, недостаточная защищенность сервисов и низкий уровень финансовой грамотности населения. Стоит отметить, что отсутствие смартфонов у 86% граждан дает банкам время для проведения модернизации, благодаря которой они смогут бороться за клиента.

**Д. е. н. Ушкаренко Ю. В., Петлюченко В. В.**

*Херсонський національний технічний університет, Україна*

## **ЩОДО ТЛУМАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ»**

### **ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Харчова промисловість є складовою і стратегічно важливою галуззю агропромислового комплексу України. Її підприємства формують продовольчу безпеку країни, забезпечують населення необхідними продовольчими товарами, витрати на споживання яких складають понад 60% загальних грошових заощаджень населення [1, с. 163]. В умовах ринкових перетворень і глобалізації виробництва, розвитку інноваційних технологій головним завданням підприємств харчової промисловості є їх конкурентоспроможність. Одним з основних економічних ресурсів, що визначає результати діяльності харчових підприємств є фінансовий потенціал.

Дослідженню проблеми формування фінансового потенціалу присвячено багато публікацій видатних вчених серед яких: І. Т. Балабанова, О. І. Барановський, О. М. Волкова, А. І. Даниленко, А. І. Ковальова, Д. С. Молякова, В. М. Родіонова, Н. О. Русак, О. О. Терещенко, М. Г. Чумаченко та ін.

Щодо фінансового потенціалу, то існує багато визначень, кожен з яких має певні відмінні риси. Е. Ю. Терещенко визначає «фінансовий потенціал» – як фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного та рентабельного функціонування [2, с. 4].

Ідентичної думки дотримуються С. А. Лосєва, В. І. Зубкова, А. В. Накивайлі і розглядають «фінансовий потенціал» як характеристику фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості та кредитоспроможності [3, с. 5]. Проте такі визначення мають загальний характер. У своєму дослідженні Т. В. Паєненко вважає, що фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу, з метою максимізації прибутку [4, с. 96]. Таке визначення не враховує тієї особливості, що фінансовий потенціал проявляється у двох формах – наявній та прихованій.

В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський та Д. О. Троц трактують фінансовий потенціал, як сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності й характеризуються можливістю їхнього залучення для фінансування майбутньої діяльності та певних стратегічних напрямків розвитку підприємства [5, с. 57; 6, с. 3]. Проте, лише наявність певної кількості ресурсів не може гарантувати оптимального результату від їхнього використання. «Фінансовий потенціал» у працях В. О. Кунцевич, визначається як обсяг власних, запозичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [7, с. 124].

Найбільшої уваги заслуговує визначення Ф. І. Євдокимова та О. В. Мізіної, що «фінансовий потенціал» – система відносин на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану [8, с. 54].

Аналізуючи існуючі визначення фінансового потенціалу, треба відзначити, що необхідно їх уточнення щодо підприємств харчової промисловості. Вважаємо, фінансовий потенціал підприємств харчової промисловості – це сукупність внутрішніх фінансових можливостей підприємства та його інвестування, для

здійснення та виконання фінансових обов'язків, можливості ділового співробітництва та конкурентоспроможності підприємства.

Складовими фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості є наступні елементи:

- фінансовий потенціал стійкості харчового підприємства – результати поточної діяльності підприємства;
- фінансовий потенціал розвитку підприємства – можливість подальшого конкурентоспроможного розвитку підприємства харчової промисловості, де мається на увазі сукупність всіх наявних ресурсів підприємства, що можуть забезпечити досягнення визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Фінансовий потенціал підприємств харчової промисловості є органічною єдністю наявних фінансових ресурсів та можливостей їх використання у межах харчового підприємства. Цей потенціал доцільно розглядати як важливий показник ефективного розвитку підприємств харчової промисловості, що має використовуватися при прогнозуванні, реалізації стратегічних рішень подальшого розвитку підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Якимчук Т. В. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України / Т. В. Якимчук// Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 162–168.
2. Терещенко Е. Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2008dec/7\\_tereschenko.htm](http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.htm)
3. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.
4. Троць Д. О. Аналіз та діагностика фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Д. О. Троць, О. Е. Бурдіна // матер. конф.: «Соціум. Наука. Культура. Економіка» – Режим доступу: <http://www.intkonf.org/trots-do-burdina-oe-analiz-ta-diagnostika-finansovogo-potentsialu-pidpriemstva/>
5. Лосєва С. А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями [Електронний ресурс] / С. А. Лосєва. – Режим доступу: [http://www.cci.zp.ua/invest/article/knp20\\_7.doc](http://www.cci.zp.ua/invest/article/knp20_7.doc)
6. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 14. – С. 18–21.
7. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія 6: «Економічна». – 2004. – Вип. 75. – С. 54–59.
8. Паентко Т. В. Налоговое регулирование в контексте формирования финансового потенциала предприятия / Т. В. Паентко // Бизнесинформ. – 2006. – № 9. – С. 96–98.

**Черешня В. М.**

*Первомайський політехнічний інститут НУК, Україна*

## **ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ЙОГО МОЖЛИВІ НАСЛІДКИ**

Зростання обсягу державного боргу і, відповідно, витрат, пов'язаних із його обслуговуванням та погашенням, може спричиняти негативний вплив на спроможність уряду надавати соціальні послуги через створення додаткового навантаження на державний бюджет. Чи існуватиме такий вплив і наскільки сильним він буде залежить від багатьох факторів. Насамперед, це рівень економічного розвитку країни та рівень боргового навантаження. Поєднання цих факторів визначає вартість залучення нових кредитів і обслуговування вже наявних, внутрішню відсоткову ставку, рівень податкового тиску, спроможність країни залучати іноземні інвестиції тощо. Тому дослідження соціальних наслідків зростання державного боргу необхідно здійснювати з урахуванням рівня розвитку економіки та стану державних фінансів.

Проблема державного боргу досить глибоко досліджена як у західній, так і у вітчизняній науковій літературі. Насамперед вивчаються його економічні наслідки: вплив на нагромадження капіталу та економічне зростання, майбутнє податкове навантаження, інфляцію. Велика дискусія виникла в економічних колах в даний час щодо загрози Україні дефолту. Вірогідність його виникнення і є предметом розгляду в даній статті.

Традиційно розмір державного боргу України вважався невисоким, що надавало уряду певної свободи дій при проведенні фінансової політики. У міжнародному контексті європейська боргова криза і боргова експансія урядів розвинених країн відсунули на задній план фінансові проблеми країн з ринками, що формуються. Однак процеси у валютно-фінансовій і бюджетній сферах України вже набули загрозливого характеру, а темпи та обсяги накопичення державного боргу України дедалі більше нагадують ситуацію боргової піраміди.

На кінець 2012 р. державний борг України з урахуванням гарантованого становив 515,4 млрд. грн., або близько 35% ВВП. При цьому за останні п'ять років держборг збільшився у 5,8 разу в гривнях (з 88,7 млрд. до 515,4 млрд.) та у 3,7 разу – в доларовому еквіваленті (з 17,6 млрд. до 64,5 млрд.).

Поточного року, при виконанні планових показників бюджету у частині державних позик і гарантій уряду, державний борг має сягнути 645 млрд. грн. на кінець року, що становитиме 41% офіційного прогнозного ВВП за 2013 р. і понад 45% ВВП – у разі використання більш реальних прогнозів ВВП та обмінного курсу (в бюджеті-2013 закладено середньорічний курс гривні до долара США на рівні 8,4 грн/дол., передбачається також зростання реального ВВП на 3,4%).

Бюджетом 2013 р. передбачено максимальний приріст державного боргу за останні три роки: 129,6 млрд. грн., тоді як 2012-го його приріст становив 42,3 млрд., а 2011-го – 40,8 млрд. грн. Активне боргове фінансування бюджету, рекапіталізація банків і державних компаній, а також щедре надання державних гарантій привели до того, що на сьогодні на кожного жителя країни припадає 11,3 тис. грн. державного боргу. Якщо враховувати лише населення працездатного віку, то кожен працездатний громадянин України винен зовнішнім і внутрішнім кредиторам держави 17,1 тис. грн. На кінець 2013 р. ця сума має збільшитися до 22 тис. грн.

Реалістичні прогнози і оцінки вказують на те, що у 2013 р. ключові показники платіжного балансу України погіршуватимуться. Від'ємне сальдо зведеного платіжного балансу може збільшитися від 2,5 млрд. дол. у 2011 р. і 3,6 млрд. дол. у 2012 р. до 8,8 млрд. дол. у 2013 р. Відповідно, й міжнародні резерви, розмір яких вже скоротився на 7,25 млрд. дол. торік, поточного року за незмінного курсу макроекономічної політики і відсутності угоди з МВФ можуть зменшитися ще на 8,8 млрд. дол.

Загроза дефолту для України стає дедалі ближчою. Таких висновків дійшли аналітики рейтингової служби Moody's, знизивши суверенний рейтинг країни до рівня Caa1. До типових проблем – низького рівня золотовалютних резервів НБУ і відсутності прогресу в переговорах з МВФ – додалася загроза зниження експорту внаслідок торгівельних війн з Росією.

Дійсно, є підстави розцінювати ситуацію в економіці країни як передефолтову. Так, міжнародна аудиторська компанія EY вже вдруге з початку цього року знизила прогноз зростання валового внутрішнього продукту України в 2013 році з прогнозованих раніше 2,4 відсотка до 0,3 відсотка, пояснюючи це погіршенням динаміки експорту і приватних інвестицій в Україну.

Міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's, у свою чергу, стверджує, що в Україні у порівнянні навіть з першим кварталом цього року значно збільшився ризик дефолту. Відповідно до щоквартального звіту агентства, Україна в II кварталі зайняла 7-е місце серед 70 країн за ймовірністю дефолту в найближчі п'ять років.

Песимізму додала і вітчизняна Державна служба статистики, повідомивши, що промислове виробництво в Україні в червні 2013 року в порівнянні з червнем 2012 року, скоротилося на 5,3 відсотка.

Але необхідно усвідомлювати, що рейтингові агентства завжди говорять з точки зору вірогідності. Вірогідність дефолту – 44%, а це абсолютно не говорить про те, що дефолт буде. Всі експерти це прекрасно розуміють.

На думку експертів до кінця поточного року можна не боятися дефолту України, а подальші прогнози робити поки, що зарано. Зараз вага зовнішніх зобов'язань України цілком посильна для економіки і навіть у разі несприятливої ситуації на світових біржах. Щоб оцінити ймовірність дефолту, необхідно знати хоча б майбутні виплати на найближчий період часу. В цьому році загальні виплати України за державним боргом, включаючи борги МВФ, не перевищують 3,2 мільярда доларів. У моєму розумінні, з урахуванням можливості рефінансування частини державного боргу, навіть при несприятливій кон'юнктурі на міжнародних фінансових ринках говорити про дефолт України підстав немає. Принаймні в перспективі найближчого півроку.

В Україні немає загрози дефолту. Про це заявив Прем'єр-міністр України Микола Азаров. При цьому він підкреслив, що Уряд і Національний банк контролюють фінансово-економічну ситуацію в Україні.

Загроза дефолту України перебільшена, проте все-таки існує. Вона існуватиме, якщо наш уряд матиме проблеми із рефінансуванням своїх боргових зобов'язань. На даний час причин появі подібних проблем або складностей із запозиченням на внутрішньому і зовнішньому ринках немає. На зовнішньому ринку ми виконали як мінімум половину програми запозичень, навіть більше, через випуск єврооблігацій. На внутрішньому ринку випускаються ОВДП, причому ставки досить маленькі. Тож попит на них є, причому за прийнятними для уряду цінами.

Я не бачу катастрофічних сценаріїв, за яких би раптом український уряд втратив доступ до внутрішнього чи зовнішнього ринку запозичень. А якщо навіть це відбудеться, залишається діюча програма з Міжнародним валютним фондом. І, в разі кризової ситуації, вона завжди може бути спрямована на підтримку резервів Національного банку і безпосередньо – бюджету.

Що потрібно робити уряду, аби мінімізувати ризики такої ситуації? Зменшення дефіциту бюджету і відсутність амбіцій щодо підвищення соціальних виплат буде правильною політикою, яка дозволить це зробити. Власне поки що уряд проводить саме таку політику. Уряду потрібно негайно почати скорочувати державні витрати, передусім, непродуктивні витрати. В умовах фактичного банкрутства країни витрачати величезні гроші на державний, каральний і репресивний апарат – абсолютно неприпустимо.

Необхідно завершити земельну реформу. Функціонування ринку землі дозволить Україні повернати борги своїми земельними ресурсами, що свого часу зробила Аргентина. Думаю, такий сценарій найбільш імовірний.

---

## **Бухгалтерський облік, аналіз та аудит**

---

**Алейнікова В. В.**

*Одеський національний економічний університет, Україна*

### **АНАЛІЗ СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

Значна кількість підприємств та організацій знаходиться в скрутному становищі, маючи досить велику проблему неплатежів. Однією з головних умов підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності підприємств, що функціонують в умовах ринку, є ефективне управління поточною дебіторською заборгованістю.

Дослідженням даного питання займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них Ф. Ф. Бутинець, О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська, О. В. Олійник, Г. В. Савицька, І. О. Єригіна, Е. Є. Хендріксен, М. Ф. Ван Бред та багато інших.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Більшість вітчизняних підприємств віддає перевагу продажу товарів за фактом оплати, а не в кредит. Однак товари відвантажуються, оборотні фонди зменшуються, і зростає дебіторська заборгованість. Необхідно здійснювати нагляд. Контроль за ситуацією дає змогу продавцю не лише зменшити саму дебіторську заборгованість, а і витрати на її утримання. Тому необхідно тримати під контролем співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Значне перевищення дебіторської заборгованості знижує фінансову стабільність підприємства, і виникає необхідність в додатковому залученні джерел фінансування.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості передбачає складання розрахунково-платіжного балансу. Як збільшення, так і зменшення дебіторської заборгованості можуть привести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Порівнямо стан дебіторської та кредиторської заборгованості та складемо розрахунковий баланс на прикладі ВАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2012 рік (табл. 1).

**Таблиця 1. Розрахунковий баланс**

<b>Показники</b>	<b>На початок року</b>	<b>На кінець року</b>	<b>Відхилення</b>	
			<b>тис. грн.</b>	<b>%</b>
1. Дебіторська заборгованість	1284447	2792093	+1507646	+117,4
2. Кредиторська заборгованість	313931	424979	+11048	+35,4
3. Коефіцієнт співвідношення (1/2)	4	7	X	X
4. Частка дебіторської заборгованості в поточних активах, %	42	64	22	52,4
5. Активне сальдо	970516	2367114	+1396598	+143,9
6. Пасивне сальдо	-	-	-	-
Баланс	1284447	2792093	+1507646	+117,4

Активне сальдо матиме місце за умов перевищення величини дебіторської заборгованості над кредиторською ( $ДЗ > КЗ$ ), пасивне сальдо – за умови пере-

вищення величини кредиторської заборгованості над дебіторською (КЗ > ДЗ). Наявність кредитового сальдо в розрахунково-платіжному балансі свідчить про те, що майбутні платежі перекриються майбутніми надходженнями.

Як видно з даних табл. 1, розрахунковий баланс комбінату і на початок, і на кінець року має активне сальдо – дебіторська заборгованість значно перевищує кредиторську.

Дискусійним залишається питання щодо перевищення абсолютної величини дебіторської заборгованості над кредиторською, і навпаки.

Доцільним є здійснення розрахунку коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості щодо. У разі аналізу валути балансу ознакою задовільного балансу підприємства є приблизна однакова величина темпів приросту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Рекомендоване значення показника має дорівнювати одиниці.

Щодо ВАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», як бачимо (табл. 1), одержані результати (4 – на початок року і 7 – на кінець року) набагато перевищують рекомендоване значення. Отже, найближчим часом керівництву комбінату слід вимагати погашення дебіторської заборгованості і поліпшення фінансового стану підприємства.

Враховуючи досвід українських підприємців, що ведуть успішну господарську діяльність, дебіторська заборгованість у їхніх активах становить 20–21 %. Цей показник є одним із основних чинників, що визначає загальну суму неоплачених рахунків за дебіторською заборгованістю.

Частка дебіторської заборгованості в поточних активах ВАТ «Полтавського гірничо-збагачувального комбінату» на початок 2012 року склала 42%, а на кінець року – 64%. Тобто, велика частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків підприємства.

Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в поточних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або неплатоспроможність і банкрутство

частини покупців. Довготривале неповернення дебіторської заборгованості викликає дефіцит грошових ресурсів, що відповідно здатне знизити фінансову стійкість підприємства.

Зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської заборгованості може бути наслідком неплатоспроможності покупців.

Слід зазначити, що в процесі виробничої діяльності часто кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську заборгованість. Деякі економісти – теоретики вважають, що це свідчить про раціональне використання засобів, оскільки підприємство залучає в оборот більше засобів, чим одержує з обороту. Але бухгалтери – практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство повинне погасити свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Таким чином, кожен випадок виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості повинен ретельно розглядатись на підприємстві з метою покращення рівня ліквідності і платоспроможності.

**К. е. н. Васюк Н. В.**

*Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет», Україна*

## **ВИМОГИ МСФЗ ДО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ**

Сучасна економічна діяльність суб'єктів господарювання потребує використання власних і залучених фінансово-грошових ресурсів. У більшості випадків такі процеси залучення та використання фінансових ресурсів, крім проведення відповідних юридичних процедур, потребують також ретельного аналізу суті подій і їх оцінки з точки зору бухгалтерського (фінансового) обліку та подальшого відображення результатів операцій у фінансовій звітності. Саме тому все більшої актуальності набуває правильне розуміння Міжнародних стандартів

фінансової звітності (МСФЗ) у частині визнання, класифікації і подальшого обліку різних видів фінансових активів і зобов'язань.

Фінансовий інструмент – це угода, за якою фінансовий актив виникає у одного підприємства, а фінансове зобов'язання чи інструмент власного капіталу – у іншого.

Класифікаційні категорії (групи) фінансових інструментів, для яких стандарти встановлюють правила оцінки в обліку наведено в табл. 1.

**Таблиця 1. Категорії фінансових інструментів**

<b>Активи</b>	Активи, що обліковуються за справедливою вартістю з відображенням результатів переоцінки в звіті про прибутки і збитки
	Позики і дебіторська заборгованість: обліковуються за амортизованою вартістю
	Інвестиції, що утримуються до (дати) погашення: обліковуються за амортизованою вартістю
	Активи, наявні для продажу: обліковуються за справедливою вартістю з відображенням результатів переоцінки в іншому сукупному прибутку (тобто на рахунках іншого капіталу)
<b>Зобов'язання</b>	Зобов'язання, що обліковуються за справедливою вартістю з відображенням результатів переоцінки в звіті про прибутки і збитки
	Інші зобов'язання: обліковуються за амортизованою вартістю

Підприємству слід визнавати фінансовий актив або зобов'язання в звіті про фінансовий стан тільки тоді, коли вона стає стороною договірних положень інструменту. При початковому визнанні фінансові активи і зобов'язання оцінюються за справедливою вартістю. Базою для визначення початкової справедливої вартості на момент операції в одному випадку будуть ринкові котирування на інструмент, а в іншому – методи оцінки, метод аналізу дисконтованих грошових потоків. І лише у рідкісних випадках відсутності ринкових котирувань за дольовими інструментами, тобто у випадку неможливості достовірно визначити справедливу вартість дольових інструментів допускається оцінка за собівартістю за вирахуванням витрат по знеціненню. Вважається, що справедливою вартістю фінансового інструменту при початковому визнанні є ціна операції – справедлива вартість відшкодування, отриманого чи переданого. Визначення терміну «справедлива вартість» в усіх стандартах наводиться як сума, за якою можна

обміняти актив або погасити зобов'язання в операції між обіznаними, зацікавленими та незалежними сторонами. В основі визначення справедливої вартості лежить припущення про безперервність діяльності компанії, у якої відсутні наміри або необхідність ліквідуватися, суттєво скорочувати масштаби своєї діяльності або здійснювати операції на невигідних умовах. Тобто справедлива вартість (fair value) не є тією сумою, яку компанія отримала б або виплатила при вимушенні операції, примусовій ліквідації або продажу за низькими цінами. Також справедлива вартість відображає кредитну якість інструменту.

Справедлива вартість для більшості фінансових активів є більш прийнятним методом оцінки, ніж амортизована вартість. Короткострокова кредиторська та дебіторська заборгованість (за умови, що за її користування не встановлено ставку відсотка) при початковому визнанні оцінюється за собівартістю, якщо вплив дисконтування майбутніх грошових потоків, що очікується отримати від таких фінансових інструментів, є несуттєвим.

Порядок обліку фінансових інструментів встановлюють такі міжнародні стандарти.

МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання і оцінка». Встановлює принципи визнання, оцінки та припинення визнання фінансових активів та зобов'язань, регулює питання знецінення фінансових активів та облікові принципи хеджування фінансових інструментів.

МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання». Доповнює МСБО 39, МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» (після набрання чинності) в частині встановлення принципів, відповідно до яких фінансові інструменти подаються в складі зобов'язань чи капіталу, та обставин, за яких слід згортати фінансові активи та зобов'язання.

МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації». Доповнює МСБО 39, МСФЗ 9 та МСБО 32 в частині вимог до розкриття компаніями у своїй фінансовій звітності інформації, яка дозволяє користувачам звітності оцінити: а) наскільки суттєвим є вплив фінансових інструментів на фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства; б) характер і розмір ризиків, яким компанія

піддається протягом періоду і на кінець звітного періоду у зв'язку з фінансовими інструментами, і те, яким чином компанія управляє цими ризиками.

МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Стандарт було випущено з метою вдосконалення принципів обліку фінансових інструментів в цілому з огляду на непрості світові економічні умови, чисельні кризові явища в світовій економіці. Перегляд положень, що регулюють фінансові інструменти, був ініційований РМСБО з метою полегшення розуміння, застосування та інтерпретації вимог діючого стандарту, як відповідь на чисельні зауваження та звернення зацікавлених сторін щодо складності розуміння і інтерпретації положень стандарту. Стандарт встановлює принципи фінансової звітності про фінансові активи та фінансові зобов'язання та застосовується для всіх статей, на які поширюється сфера застосування МСБО 39.

Частки у капіталі інших підприємств, які призводять до суттєвого впливу або контролю над об'єктом інвестування, також вважаються фінансовими інструментами (в термінах МСФЗ носять назву «дольові інструменти»), але підпадають під дію таких стандартів: МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»; МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах».

**Зылёва Н. В., Толчеева А. А.**

*Тюменский государственный университет, Российская Федерация*

## **ВОПРОСЫ УЧЕТА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Высокие темпы развития научно-технических знаний обуславливают необходимость управления компанией собственным интеллектуальным капиталом, который становится одним из главных источников её стабильного экономического роста в будущем. В отечественной литературе под формированием интеллектуального капитала фирмы понимается направление средств компании в сферу приобретения и создания объектов интеллектуальной собственности.

С юридической точки зрения, интеллектуальная собственность предприятия представлена в виде исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации [1]. По мнению А. Б. Борисова [2, с. 212] интеллектуальная собственность – это собственность на интеллектуальный продукт, входящий в совокупность объектов авторского и изобретательского права, т.е. права на произведения науки, искусства, литературы и изобретения, используемых в производстве. С данным определением соглашается В. М. Шумилов [3, с. 95], дополняя его указанием на нематериальный характер продуктов творческой деятельности.

Указания на отдельные объекты интеллектуальной собственности присутствуют в Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности [4]. Так, согласно статье 1 рекомендаций к объектам интеллектуальной собственности относятся:

- исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, в том числе на изобретения, полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания, программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, произведения науки, литературы или искусства и другие;
- права на секреты производства (ноу-хай);
- права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, в том числе по лицензионному договору, авторскому договору, договору о передаче прав на использование топологий интегральных микросхем и др., иному договору.

В зарубежной литературе термин «интеллектуальный капитал» трактуется в более широком понимании. Это обусловлено тем, что помимо вышеперечисленных объектов интеллектуальной собственности данный капитал включает в себя также компетенцию и профессиональные способности персонала компании, т.е. человеческий капитал.

В связи с тем, что в современных экономических условиях роль человеческого капитала как долгосрочного ресурса организации значительно возросла,

авторы отмечают важность возникающих вопросов о необходимости учета способностей и качеств персонала, а также инвестиций в их развитие. Группа зарубежных авторов К. Макконелл, С. Брю [5, с. 955] описывают инвестиции как затраты на производство и накопление средств производства и выделяют три вида инвестиций в человеческий капитал: расходы на образование, здравоохранение (профилактика заболеваний) и мобильность (миграция работников в места, где они могут работать с относительно высокой производительностью).

На наш взгляд, из приведенных видов инвестиций большего внимания заслуживают вложения в образование и здоровье персонала. Первое способствует повышению уровня знаний работника, улучшению качества и производительности труда. Важно отметить, что работники, получившие новые производительные знания, способны заниматься интеллектуальной деятельностью, а значит, впоследствии создавать новые объекты интеллектуальной собственности, что в итоге приводит к росту человеческого капитала фирмы. Не менее важными являются вложения компании в здоровье своих работников. Так как отдача от инвестиций в человеческий капитал напрямую зависит от срока трудоспособности конкретного работника, то проведение профилактических осмотров способно привести к сокращению заболеваний, а значит замедлить процесс снижения трудоспособности человека.

Все вышеприведенные доводы, по мнению авторов, позволяют в состав объектов интеллектуальной собственности РФ добавить объект «права на результаты интеллектуальной деятельности работника организации».

В силу особенностей инвестиций в человеческие ресурсы в российском бухгалтерском законодательстве не нашла отражение информация об учете человеческого капитала. Более того, ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [6] отрицает возможность учета интеллектуальных и деловых качеств персонала фирмы, их квалификации и способности к труду в качестве нематериальных активов.

Критерии признания объектов в качестве нематериальных активов указаны в п.3 ПБУ 14/2007, где отмечено, что объект будет признан нематериальным

активом в случае, если он способен обеспечить будущие экономические выгоды, находится под контролем и используется в течение периода, превышающего 12 месяцев, обладает способностью идентификации, а также способен быть выраженным в денежной оценке, не имея при этом материально-вещественную форму.

Как видно, объекты интеллектуальной собственности, т.е. произведения науки, искусства, ноу-хай, товарные знаки и знаки обслуживания и др., не имеют сложности в признании в качестве нематериальных активов. Главной сложностью признания человеческого капитала как нематериального актива является невозможность прямого контроля предприятия над сотрудниками. Тем не менее, если руководствоваться не юридическим пониманием термина «контроль» как право собственности, а с точки зрения экономического контроля, то человеческий капитал фактически удовлетворяет указанным критериям. Например, Трудовой Кодекс РФ статьей 249 предусматривает возможность возмещения затрат, связанных с обучением работника [7]. То есть, в случае увольнения без уважительных причин до истечения срока, обусловленного трудовым договором или соглашением об обучении за счет средств работодателя, работник обязан возместить затраты, понесенные работодателем на его обучение, исчисленные пропорционально фактически не отработанному после окончания обучения времени. Таким же образом можно поступить и с затратами на медицинское обслуживание (полное медицинское обследование работника с целью выявления причин возможных серьезных заболеваний). Следовательно, письменное соглашение с работником может предоставить работодателю право контролировать человеческий ресурс и тем самым, соответствовать критериям отнесения человеческого капитала к объектам нематериального актива. Таким образом, по мнению авторов, учет человеческого капитала, как и прочих объектов интеллектуальной собственности, необходимо вести в соответствии с ПБУ 14/2007.

Первоначальную стоимость данного капитала авторы предлагают складывать из инвестиций организации на обучение будущих сотрудников, затрат на проведение медицинских осмотров, затрат на оплату курсов повышения квалификации и т.д. в период прохождения данных мероприятий и до момента возникновения условий для их работы в запланированных целях.

По данным исследования эффективности системы управления персоналом PwC, за 2012 год инвестиции российских компаний в обучение и развитие персонала в расчете на одного сотрудника выросли с 7 200 до 9 900 руб. Охвачено обучением 64% сотрудников (ранее – 47%). В основном речь идет о таких отраслях экономики, как финансовые услуги, производство, сфера телекоммуникаций и высоких технологий и пр. При этом работодатели предпочитают обучать сотрудников с помощью внешних структур, нежели делать это собственными силами [8]. Наряду с этим важно отметить, что источниками финансирования инвестиций в человеческий капитал могут служить как чистая прибыль предприятия (внутренний источник), так и средства целевых программ, инвестиционных фондов и даже кредитов (внешние источники).

Несмотря на то, что учет человеческого капитала, важного долгосрочного ресурса компании, не нашел отражение в бухгалтерском законодательстве, ГК РФ, в целом, допускает существование такого актива. Так в ст. 1042 ГК РФ [1] сказано, что вкладом товарища по договору простого товарищества признается все то, что он вносит в общее дело, в том числе деньги, иное имущество, профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи. Анализируя данной утверждение, можно сделать вывод о том, что вкладом товарища может быть человеческий капитал самого вкладчика. Значит, понятие человеческого капитала косвенно нашло отражение в документе, находящемся на законодательном уровне системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ.

Таким образом, на современном этапе развития экономики актуальным остается вопрос о необходимости введения качественной системы учета вложений в человеческие ресурсы как части интеллектуального капитала, поскольку их инновационный характер играет важную роль в развитии предприятия, укреплению его позиций, как на отечественном, так и международном рынке.

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

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (от 26.01.1996 № 14-ФЗ) // Нормативно-справочная база «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148659;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.04252286702098729>

2. Большой экономический словарь / под ред. А. Б. Борисова. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
3. Шумилов М. В. Международное публичное экономическое право: учеб. пособ. / М. В. Шумилов. – М.: НИМП, 2001. – 140 с.
4. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности (утв. Минимуществом РФ 26.11.2002 № СК-4/21297) // Нормативно-справочная база «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=41415>
5. Макконелл К. Экономикс / К. Макконелл, С. Брю. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 974 с.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (утв. Приказом Минфина РФ № 153н от 27.12.07г.) // Нормативно-справочная база «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054>
7. Трудовой кодекс Российской Федерации (от 30.12.2001 № 197-ФЗ) // Нормативно-справочная база «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148790;div=LAW;rnd=0.3234024581482253>
8. Материалы сайта компании PricewaterhouseCoopers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2013/saratoga\\_2013.jhtml](http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2013/saratoga_2013.jhtml)

## Озарінський А. В.

*Одеський національний економічний університет, Україна*

### **ПОРІВНЯЛЬНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах глобальної фінансової кризи однією з найважливіших складових у забезпеченні успішної життєздатності господарюючих суб’єктів є їх фінансова стійкість. На сьогодні існують різні підходи до її аналізу, різнобічність думок стосовно визначення її типів на основі абсолютних показників. У вітчизняній та світовій теорії не існує єдиної думки та тотожних підходів стосовно типів досліджуваного явища, методики їх визначення на основі абсолютних показників. Тому тема дослідження є доволі актуальною.

Дослідженням даного питання займалося багато вітчизняних вчених. Серед них М. Д. Білик, І. О. Бланк, О. І. Дедіков, Н. М. Дєєва, К. В. Ізмайлова, В. М. Кремень, Л. П. Короліщук, М. Л. Котляр, О. В. Павловська, В. О. Подольська та інші.

Основним методом, що використовується у процесі оцінки фінансової стійкості, є метод відносних показників. На основі даних фінансової звітності,

зокрема форми фінансової звітності №1 «Баланс», розраховуються різні коефіцієнти фінансової стійкості. Система аналітичних коефіцієнтів дозволяє здійснювати комплексну характеристику фінансової стійкості підприємства, знайти напрями та резерви її змінення. Порівняння підходів різних науковців щодо оцінки фінансової стійкості підприємства дозволяє стверджувати, що найбільш поширеними є коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів. Але відзначаються деякі коливання рекомендованих значень зазначених коефіцієнтів (табл. 1), що ускладнює їх інтерпретацію.

При діагностиці імовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності фінансова стійкість здатна забезпечити життєздатність підприємства та конкурентоспроможність, можливість розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Також фінансово стійкі суб'єкти підприємницької діяльності мають переваги під час залучення інвестицій і підбору кваліфікованого персоналу.

**Таблиця 1. Рекомендовані значення основних показників фінансової стійкості підприємства**

Автор	Показник	Коеф. автономії	Коеф. фін. залежності	Коеф. маневреності
Брігхем Є. В	-	-	-	-
Ковальов В. В.	0,05-0,1	-	-	-
Шеремет А. Д.	>0,2	-	-	>0,5
Гінзбург А. І.	0,3-1,5	0,4-0,5	-	-
Савицька Г. В.	-	-	-	-
Гринькова В. М.	0,2-0,25	<1,5	-	-
Павловські О. В.	>0,2	<1	>0,3	-
Ізмайлова К. В.	≥ 0,5	<2	>0,1	-
Подольська В. О., Яріш О. В.	≥ 0,5	<2	-	-
Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій	> 0,5	-	-	-
Державна податкова адміністрація	> 0,5	<0,5	-	-
Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку	> 0,5	-	-	-
Правління Нацбанку України	-	-	-	>0,5
Міністерство фінансів України і Фонд державного майна України	> 0,5	-	-	>0
Аудиторська палата України	> 0,5	-	-	>0

Фінансова стійкість передбачає здатність акціонерного товариства зберігати нормальний режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками і має розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні показники діяльності, виплату дивідендів й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах. У ході обґрунтування фінансової стійкості значення показників потрібно порівнювати також з середньогалузевими.

Для оцінки фінансової стійкості акціонерного товариства, окрім відносних показників, використовується абсолютний показник – так званий трикомпонентний показник, який дозволяє визначити тип фінансової стійкості акціонерного товариства. Така оцінка фінансової стійкості ґрунтуються на порівнянні обсягів запасів і витрат із величиною джерел їх фінансування. Фінансовий стан суб'єктів підприємницької діяльності може бути стійким, нестійким і кризовим. Спроможність підприємства вчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, підтримувати свою платоспроможність за несприятливих обставин свідчить про його стійкий фінансовий стан. Поточна платоспроможність є зовнішнім виявом фінансового стану підприємства, а фінансова стійкість – внутрішня його сторона, що забезпечує стабільну платоспроможність у тривалій перспективі, в основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів та витрат. Чим вищий рівень фінансової стійкості, тим менша імовірність настання банкрутства підприємства.

Рекомендовано два варіанти визначення типів фінансової стійкості:

1) із застосуванням узагальнюючого абсолютноного показника – наявність (нестача) капіталу для формування оборотних активів (при цьому відокремлюються такі типи фінансової стійкості, як чиста абсолютна, абсолютна, нормальнa, нижче нормальної, передкризова, кризова);

2) із застосуванням узагальнюючого абсолютноного показників – наявність (нестача) капіталу для формування матеріальних оборотних активів (при цьому виділяються наступні типи фінансової стійкості: нормальнa фінансова стійкість 1 рівня, нормальнa фінансова стійкість 2 рівня, нормальнa фінансова стійкість

3 рівня, передкризова, кризова). Вибір варіанту визначення типів фінансової стійкості суб'єктів господарювання залежно від видів їх діяльності та величини матеріально-оборотних активів допоможе розробити шляхи її підтримання.

Отже можна зробити висновок, що тема фінансової стійкості підприємства на даному етапі розвитку економіки, особливо в Україні, є дуже важливою та вона повинна стати фундаментальною основою для кожного підприємства. Для забезпечення фінансової стійкості підприємство має розробляти можливі шляхи розвитку фінансів підприємства в перспективі, що дає змогу оцінити ймовірність фінансового добробуту.

**Чередниченко Н. В.**

*Донбаська державна машинобудівна академія, Україна*

**ВИТРАТИ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ:**

**ВІТЧИЗНЯНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ**

Витрати є не від'ємною частиною в діяльності господарського суб'єкту будь якої організаційно-правової форми незалежно від сфери діяльності. Вивченю витрат приділено значну увагу такими вченими, як: Л. Нападовська, М. Чумаченко, В. Сопко, Ф. Бутинець, С. Голов та інші. Треба зазначити, що вивчення економічної сутності терміну «витрати» вченими було проведено у комерційному сектору, приділена увага національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Але є ще важливий сектор економіки країни, такий як державний.

Суб'єкти державного сектору, зокрема, бюджетні установи є неприбутковими закладами, діяльність яких направлена не на отримання прибутку, а на досягнення соціального ефекту, тобто надання безплатних послуг. Тому витрати понесені у цьому сектору для надання послуг компенсиуються за рахунок коштів кошторису, а не із доходу від реалізації послуг як в комерційному секторі.

Трактування основних економічних категорій для суб'єктів державного сектору економіки базується на аналогічних визначеннях для підприємницьких структур. Але діяльність суб'єктів державного сектору істотно відрізняється від комерційної, що накладає ряд особливостей на визначення основних об'єктів їх обліку. По-перше треба відзначити, що згідно із 43 та 56 ст. Бюджетного кодексу України ведення бухгалтерського обліку і складання звітності як по виконанню бюджетів, так і по виконанню кошторисів бюджетних установ буде здійснюватись відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що затверджує Міністерство Фінансів України. Тому, у 2007 року прийнято Постанову КМУ «Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015рр». При реформуванні бухгалтерському обліку в державному секторі прийнято міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору.

На сьогоднішній час затверджено Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі НП(с)БОДС) 135 «Витрати», який визначає методологічні засади формування в обліку інформації про витрати та її розкриття у фінансової звітності. Витрати класифікуються за групами: витрати за обмінними операціями та необмінними операціями, а в межах кожної групи за елементами.

Відповідно до НП(с)БОДС 135 витрати визнаються за умови, що оцінка витрат може достовірно визначена, у разі зменшення економічних вигід та/або потенціалу корисності, зокрема у вигляді вибуття активу або збільшення зобов'язання, які приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником). Так поняття «економічна вигода» згідно ст. 1 Закону «О бухгалтерському обліку та фінансової звітності в Україні» визначає як «потенційну можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів». Отже, вже в самому понятті передбачається визнання за методом нарахування, а не касовому методі. Тобто в момент отримання потенційної можливості грошових коштів від використання активів виникають витрати понесені для її отримання. Таким чином «економічна вигода» для державного сектору – це потенційна можли-

вість отримання грошових коштів з бюджету і з інших джерел для виконання покладених на них функцій.

Якщо звернутися до НП(с)БОДС 121 «Основні засоби» де визначається термін «потенціал корисності», як наявні та потенційні можливості, які отримає суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі від використання активів, що безпосередньо не генерують надходження грошових коштів, для досягнення поставленої мети та / або задоволення потреб. Таким чином іншого визначення наведеної категорії у нормативно-правових актах та наукової літературі не надається.

Тому треба звернути увагу на п. 10 Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку для державного сектора (М(с)БОДС) 1 «Подання фінансових звітів» де застосовується термін «майбутні економічні вигоди або потенціал корисності», тому що, активи суб'єкта господарювання є засобом для досягнення визначеної ним мети. Ті активи, які використовуються для надання товарів і послуг відповідно до визначених суб'єктом господарювання цілей, але які безпосередньо не генерують надходжень грошових коштів, часто визначають як такі, що мають «потенціал корисності». Ті активи, які використовуються для генерування надходжень грошових коштів, часто характеризують як активи, що втілюють «майбутні економічні вигоди». Отже, для того щоб охопити всі цілі, на досягнення яких можуть бути спрямовані активи, для опису всіх суттєвих характеристик активів у М(с)БОДС 1 застосовується вище вказаний термін. І треба відзначити що у М(с)БОДС 1 чітко надається відміна між економічною вигодою та потенціалом корисності.

Таким чином на підставі проведеного аналізу положень діючого законодавства для державного сектору можна зробити висновок. По перше, аналіз діючої системи бухгалтерського обліку в державному секторі свідчить про те, що на сьогодні бюджетний облік витрат застосовується на касовому методі, що не дає змогу повною мірою відображати окремі витрати. Хоча згідно ст. 1 Закону «О бухгалтерському обліку та фінансової звітності в Україні» при визнанні витрат в бухгалтерському обліку передбачається метод нарахування. Застосування

методу нарахування дозволить відобразити сутність операцій і економічних подій, що призведе до обґрунтованості, своєчасності та повноти відображення витрат у закладах державного сектору. По друге, для запровадження нововведень, визначених у НП(с)БОДС 135 необхідне узгодження норм бюджетного законодавства з питань бюджетної політики. По третьє, витрати суб'єкта державного сектору можуть бути понесені і при використання активів, які генерують грошові кошти, передбачає отримання економічної вигоди, і під час фінансово-господарської діяльності активів, які не генерують чисті грошові надходження.

---

## **Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці**

---

**К. е. н. Бажан Л. І., Остапенко О. П.**

*Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем  
НАН України та МОН України, м. Київ*

### **ІНТЕГРОВАНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ФІНАНСУВАННЯ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ**

У Стратегічному оборонному бюллетені України, затвердженному указом Президента України від 29.12.2012 року № 771/2012, серед найбільш характерних та вагомих ризиків, які критично впливають на національну безпеку і оборону України, виступають ризики фінансового характеру та проблеми з їх передбаченням та оцінкою на стадії реалізації запланованого.

На сьогоднішній день розробка та впровадження сучасних методів, моделей та механізмів оцінки та управління економічними ризиками займає одне з провідних місць у дослідженнях вітчизняних та іноземних фахівців. Однак більшість наявних наукових праць присвячена переважно сфері бізнесу та фінансів, страхуванню та банківській сфері тощо. Значно менше уваги приділено дослідженню проблемам управління ризиками у бюджетній сфері

як управлінського, так і фінансового характеру, а саме у плануванні ресурсів для потреб Збройних Сил України.

Збройні Сили України, на сьогодні, є таким органом державної влади, функціонування і розвиток якого все більше і більше залежить від економічної ситуації, що складається в Україні та світі. Так, Законом України «Про оборону України» визначено, що фінансування потреб національної оборони держави здійснюється виключно за рахунок і в межах коштів, визначених у законі про Державний бюджет України на відповідний рік. Тобто фінансування Збройних Сил України напряму залежить від державного бюджету України, а конкретніше, від всіх факторів, які впливають на його розмір. Така залежність, в першу чергу, провокує появу численних бюджетних фінансових ризиків, які впливають на повноту реалізації програм розвитку Збройних Сил України.

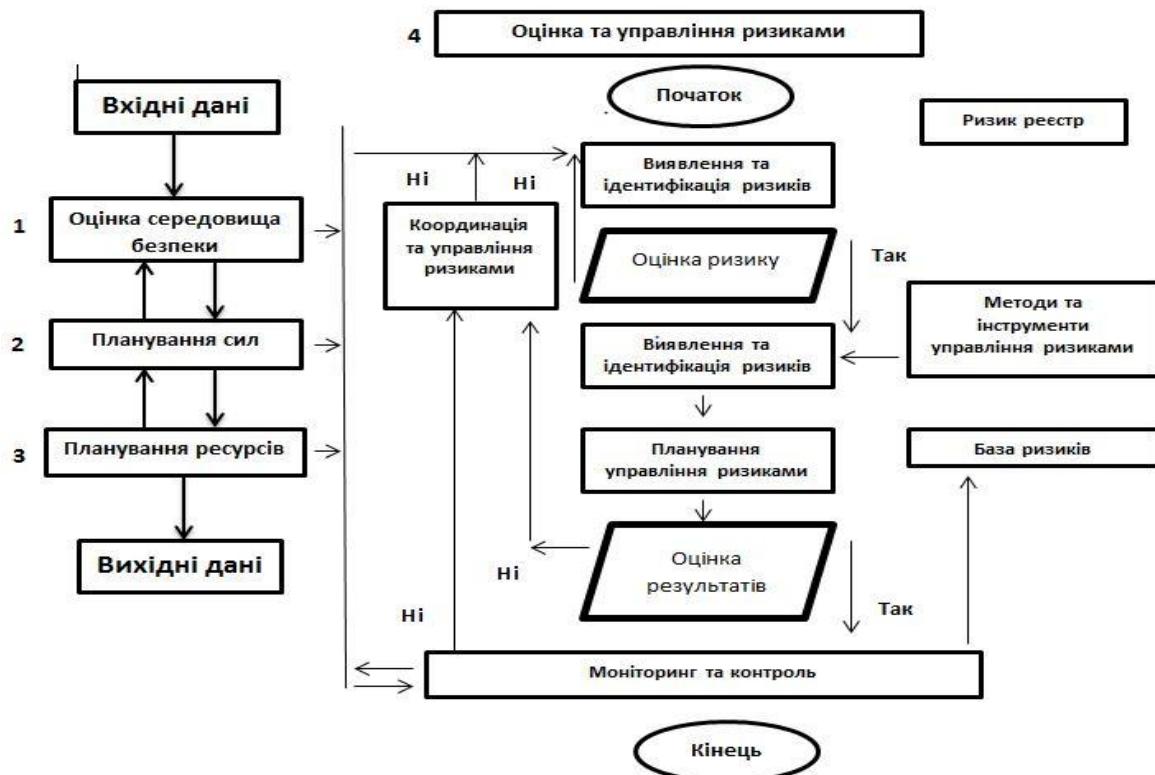
Відповідно до тенденції останніх років, органи державної влади постійно намагаються зменшити обсяг видатків на потреби Збройних Сил України на користь цивільного сектору економіки, переводячи при цьому управління економікою держави на ручний режим. За таких умов на перше місце виходять *ризики недофінансування* потреб армії, що реалізуються внесенням змін до Закону України про державний бюджет на відповідний рік в частині зменшення асигнувань загального фонду на потреби збройних сил.

Залежно від величини недоотримання доходів до державного бюджету країни, слід розглядати, *ризики ручного керування операцій на Єдиному казначейському рахунку*, які мають місце при виконанні бюджетних програм у Збройних Силах України, що пов'язані із неможливістю використання коштів військових частин, що вже є на їх рахунках в органах Державної казначейської служби України.

Одне з найважоміших місць серед ризиків дохідної частини бюджету є *ризики наповнення спеціального фонду*, визначеного Збройним Силам України головним фінансовим планом держави. За останні роки планові надходження від фінансово-господарської діяльності займали вагоме місце у всій структурі фінансових ресурсів Збройних Сил України. Фактичні надходження коштів до спеціального фонду від господарської діяльності збройних сил за останні п'ять

років показують, що планові показники виконуються ледве на половину (2008 рік – 62,9% від плану, 2009 рік – 14,1% від плану, 2010 рік – 30,8% від плану, 2011 рік – 54,2% від плану, 2012 рік – 42,3% від плану). Оскільки при прогнозуванні фінансових ресурсів для потреб Збройних Сил України, під планові надходження коштів спеціального фонду формуються планові видатки на конкретні цілі, то, як результат, маємо недофінансування конкретних заходів, що тим самим призводить до невиконання результативних показників бюджетних програм.

Для оцінки розглянутих фінансових ризиків у Збройних Силах України можна використовувати багатоступеневу модель, що включає послідовність дій з формалізації інформації вхідного ресурсу (inputs) та вихідного продукту (outputs), ціллю якого є зменшення (мінімізація) збитків чи факторів, що негативно впливають на виконання бюджетних програм у Збройних Силах України. Вона також є актуальною не тільки при аналізі бюджетних фінансових ризиків, але й при аналізі і прогнозуванні ризиків для стратегічного оборонного планування, на довгострокову перспективу (рис. 1).



**Рис. 1. Інтегрована модель управління фінансовими ризиками у Збройних Силах України**

Запропонована модель включає чотирипроцесову процедуру, яка включає оцінку середовища, планування сил, планування ресурсів та власне оцінку ризиків, де остання процедура фактично інтегрована з попередніми процесами.

Дана модель на початкових етапах дозволяє оцінити не тільки ймовірність визначених ризиків, а й кількісні та якісні їх параметри, коефіцієнт варіації, тобто зміни чи відхилення від розрахованих параметрів, величину та ступінь їх впливу на виконання визначених завдань за уточненими сценаріями для належного планування необхідних ресурсів. Наступні етапи, які включають, зокрема, процес вибору методів та інструментів управління ризиками базуються на математичних моделях та методах, теорії ймовірності тощо та забезпечують можливість прогнозувати настання небажаних подій та приймати необхідні управлінські рішення, щодо їх попередження.

**К. е. н. Коробчук Т. І.**

*Луцький національний технічний університет, Україна*

## **МОДЕЛЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ**

Моделювання як метод дослідження застосовується при розробці достатньо складних управлінських рішень і є побудовою моделей або системи моделей досліджуваного об'єкта для його вивчення. Дослідження моделей об'єктів дозволяє уточнити особливості та характеристики явища, що вивчається. Використання моделей об'єктів дозволяє проводити активні експерименти, які неможливі з самим об'єктом. Проте, часто при прийнятті рішень в умовах невизначеності буває недоцільно розраховувати конкретні фінансові показники (для цього просто може не бути даних), а оцінити який з можливих варіантів дій є найкращим.

Проблемами прийняття та реалізації управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності займались такі зарубіжні та вітчизняні вчені як: С. Бір, Ф. Найт, А. І. Бланк, Г. Саймон та ін. Методи прийняття рішень в умовах

невизначеності досліджували Є. С. Кундишева, Л. В. Попова, І. А. Маслова, Н. І. Машина. Якісний аналіз та кількісну оцінку ризику функціонування організацій (установ) вивчали І. Т. Балабанова, Я. Г. Берсуцький, Д. Дерлоу.

При розробці моделі прийняття рішення необхідно враховувати її структуру: мета (ціль), альтернативні стратегії, стан зовнішнього середовища, фактор часу.

Будь-яке рішення визначається поставленою метою, критерієм оптимальності або системою цілей. А вони, в свою чергу, повинні містити пріоритетні співвідношення, що показуватимуть відносну інтенсивність досягнення цільових функцій.

Альтернативні стратегії, або очікувані варіанти дій дають можливість вибору оптимального рішення серед всіх можливих. Частковим випадком є вибір однічного рішення при порівнянні дій лише з одною альтернативою.

Стан зовнішнього середовища – це сукупність зовнішніх факторів та їх майбутній розвиток, що характеризуються невизначеністю. Часто ця невизначеність пов'язана не зі свідомими діями, а з нашою непоінформованістю про середовище, в якому треба приймати рішення.

Фактор часу є невід'ємним атрибутом моделі прийняття рішень, оскільки важливими є не лише терміни вибору оптимального варіанту, а й кількість кроків та періодів цього процесу.

Таким чином, враховуючи вищесказане, ми пропонуємо формалізовану схему процесу прийняття рішення в умовах невизначеності:

$$\{F, B, Z, T, X, W, Q\}, \quad (1)$$

де  $F$  – моделювання та діагностика проблемної ситуації;  $B$  – система обмежень (умови, в яких треба прийняти рішення);  $Z$  – мета, або множина цілей, яких треба досягти;  $T$  – фактор часу;  $X$  – множина допустимих рішень;  $W$  – система переваг оцінювача;  $Q$  – критерій вибору прийнятого рішення.

Методи прийняття рішень в умовах невизначеності є універсальними та вимагають коректної постановки задачі. Виділимо найбільш поширені.

Платіжна матриця – один з методів статистичної теорії рішень, полягає в тому, що оцінювач сам повинен встановити, яка стратегія найбільш сприятиме

досягненню цілей. Особливістю цього методу є обмежена кількість варіантів стратегій та невизначеність результату.

Метод теорії корисності ґрунтуються на припущеннях, що якщо переваги людей по відношенню до певних ситуацій задовольняють ряд аксіом, то їх поведінка може розглядатись як максимізація очікуваної корисності.

Метод теорії проспектів передбачає ймовірнісний кінцевий результат. Нажаль, цей метод не вирішує проблем, що виникають при вивчені поведінки людей в задачах прийняття рішення.

Метод аналізу ієрархій спирається на багатокритеріальну характеристику проблеми та використовує дерево критеріїв, що підкреслює його наочність.

Евристичні методи поділяють на: метод компенсації (для попарного порівняння альтернатив), метод зваженої суми оцінок критеріїв (для бальної оцінки кожної альтернативи) [1, с. 36].

Для вибору оптимального рішення в умовах невизначеності необхідно керуватись певними критеріями, тому виділимо основні з них [2]:

1) критерій Вальда (максимін) передбачає вибір саме такої альтернативи, яка із всіх несприятливих варіантів розвитку подій набуває найбільшого з мінімальних значень (значення ефективності краще зі всіх гірших). Ним користуються суб'єкти, не склонні ризикувати в принципі;

2) правило максимакс полягає у виборі альтернативи, яка із всіх сприятливих ситуацій розвитку подій має найбільше з максимальних значень (значення ефективності краще з кращих). Використовується суб'єктами, склонними до ризику;

3) критерій Гурвіца – це взаємодія правил максимакса та максиміна шляхом зв'язування максимуму мінімальних значень альтернатив. Використовується суб'єктами, які хочуть максимально точно ідентифікувати ступінь своїх конкретних ризикових переваг шляхом задання значення альфа-коефіцієнта;

4) критерій Севіджа передбачає вибір альтернативи, яка мінімізує величину максимальних втрат по кожному з можливих рішень і використовується суб'єктами, не склонними до ризику.

Таким чином, використання вищезгаданих методів та критеріїв в практичній діяльності дозволить підвищити ефективність прийняття рішень за рахунок використання наукового підходу, системної орієнтації на основі сучасних інформаційних технологій інтелектуальної обробки даних.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кундышева Е. С. Экономико-математическое моделирование / Е. С. Кундышева. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 424 с.
2. Бланк И. А. Принятие решений в условиях неопределенности [Электронный ресурс] / И. А. Бланк. – Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2010/06/29/prinjatie\\_reshenij\\_neopredelennost.html](http://www.elitarium.ru/2010/06/29/prinjatie_reshenij_neopredelennost.html)

**Матвєєва Ю. М.**

*Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем  
НАН України та МОН України, м. Київ*

### **ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ ЗОВНІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ, ЇХ ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ**

На сучасному етапі розвитку світової економіки спостерігається тенденція підвищення активності держав, що розвиваються, щодо залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Такий процес є природним, але потребує значної уваги, бо має ряд як позитивних, так і ряд негативних наслідків. Відповідно до принципу збалансованості бюджетної системи України, витрати бюджету мають відповідати обсягу надходжень бюджету на відповідний бюджетний період. Нажаль не завжди можливо підтримувати збалансованість державного бюджету. Тож, для фінансування інвестиційних проектів розвитку пріоритетних галузей економіки, покриття дефіциту державного бюджету, підтримки платіжного балансу, фінансування державних програм, які відображені у бюджеті України, у відповідності з пріоритетними напрямами розвитку економіки України, здійснюються державні запозичення. В свою чергу, Україна не має відповідного закону, який повністю регулював би питання, пов'язані з визначенням, залученням, погашенням та обслуговуванням зовнішнього державного боргу, що ускладнює дослідження даного питання.

Обсяг залучених зовнішніх позик визначається деякими чинниками, до яких належать такі як: скільки іноземного капіталу країна може поглинуть; який обсяг боргу вона може обслуговувати без ризику виникнення кризи за зовнішніми платежами; обсяги необхідних фінансових коштів міжнародного ринку капіталів. Виходячи з актуальності даного питання у даній роботі розроблені концептуальні засади прогнозування зовнішнього державного боргу. Для цього в моделі враховані наступні економічні параметри:

- дефіцит державного бюджету ( $D_t$ );
- дефіцит платіжного балансу ( $BoP_t$ );
- державні видатки ( $E_t$ );
- державні доходи ( $I_t$ );
- імпорт ( $Imp_t$ )
- експорт ( $Exp_t$ );
- обслуговування зовнішнього боргу гарантованого державою ( $RCG_t$ );
- обслуговування державного прямого зовнішнього боргу ( $RCD_t$ );
- середня відсоткова ставка ( $r_t$ );
- норма амортизації ( $w_t$ );
- часткове погашення боргу ( $PRC_{t-1}$ );
- грошово-кредитна емісія ( $EM_t$ );
- зовнішній борг гарантовані державною ( $ExDG_t$ );
- зовнішній прямий борг ( $ExDD_t$ );
- новий зовнішній борг гарантовані державною ( $NExDG_t$ );
- новий зовнішній прямий борг ( $NExDD_t$ );
- офіційний номінальний курс долара ( $er_t$ );
- чисельність працездатного населення ( $PS_t$ );
- середня ставка по податкам ( $rT_t$ );
- інші надходження до державного бюджету ( $othI_t$ ).

Треба зазначити, що державний борг тісно пов'язаний з податковою політикою. Основну частину доходу державного бюджету складають податкові надходження. Для підтримки належного рівня податкових надходжень важливо врахувати факт наявності працездатного населення, яке щороку зменшується. Даний параметр впливає на здатність держави у майбутньому обслуговувати і погашати борги. Треба взяти до уваги також і те, що коштів у пенсійному фонду щороку не вистачає для покриття необхідних видатків, що здійснює додатковий тягар на державний бюджет, який і без того «працює» на державний борг. В свою чергу динаміка реального наявного доходу населення України теж має тенденцію до зниження. Нижче, в моделях (1)–(4) відображені концептуальний підхід прогнозування зовнішнього державного боргу.

$$I_t = PS_t \times rT_t + othI_t, \quad (1)$$

$$TD_t = D_t + BoP_t = E_t - I_t + (\text{Im } p_t - \text{Exp}_t)er_t, \quad (2)$$

$$ExD_t = (ExDG_t + ExDD_t)er_t + EM_t, \quad (3)$$

$$ExD_t = er_t ((r_t + w_t)er_t PRC_{t-1}) + NExDG_t + NExDD_t + RCD_t + RCG_t, \quad (4)$$

де  $TD_t$  – сукупний дефіцит державного та платіжного балансу.

Формулою (4) представлено обчислення зовнішнього державного боргу в період  $t$ , який складається з погашення існуючих боргів  $((r_t + w_t)er_t PRC_{t-1})$  минулого періоду ( $t-1$ ), нових прямих та гарантованих державою боргів  $(NExDG_t + NExDD_t)$  та обслуговування прямого та гарантованого державою боргу  $(RCD_t + RCG_t)$ .

Існує декілька підходів до оцінки наслідків від державних запозичень. До позитивних наслідків відноситься стимулюючий ефект економіки. Негативні виявляються у витісненні інвестицій, ефекті чистого експорту та зменшенні економічного потенціалу.

Від рівня видатків державного бюджету та рівня оподаткування залежить економічна активність у державі, а від рівня дефіциту бюджету та вибору способів його функціонування залежить обмінний курс та рівень інфляції. Економічний ефект від підвищення податків може привести до зниження стимулу праці, інновацій та інвестицій.

На сучасний момент розвитку України, враховуючи економічні обставини, вкрай важливо проводити виважену боргову політику, яка має бути погоджена з іншими політиками держави, такими як грошово-кредитна, фіскальна, фінансова та інвестиційна. У питанні залучення зовнішніх фінансових ресурсів важливе місце посідає довіра кредиторів до політики Уряду та до стабільності прийнятих нею рішень. Важливим аспектом боргової політики є наявність повної законодавчої бази з питань регулювання державного зовнішнього боргу, і боргу загалом. Запорукою успіху держави є курс, який орієнтований на реальні можливості «поглинання» зовнішнього капіталу, прагнення мінімізувати бюджетний ризик та зменшення вартості обслуговування державного зовнішнього боргу.

**К. э. н. Ракитина М. С.**

*Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

**РЕАЛИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА**

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Факторы и пути преодоления неравномерности социально-экономического развития регионов в условиях реформирования бюджетного сектора (проект № 13–32–01256)»

В условиях активного реформирования бюджетного сектора в Российской Федерации, назрела необходимость повышения эффективности управления системой межбюджетных трансфертов, путем перевода системы планирования и исполнения бюджета от бухгалтерских систем учета к системам управления процессами распределения межбюджетных трансфертов между бюджетными учреждениями.

Управление межбюджетными отношениями на субрегиональном уровне является одним из важнейших функциональных элементов в развитии социальной и экономической сфер. В самом общем виде распределение трансфертов

и доведения до объектов социального и экономического обслуживания населения заключается в увеличении объема финансовых ресурсов наименее обеспеченных учреждений с целью удовлетворения наибольшего числа граждан максимально возможным объемом и качеством предоставляемых услуг.

При этом предполагается применение принципов нормативного финансирования. Полное финансирование бюджетных учреждений обладает тем недостатком, что при этом у получателей бюджетных средств снижаются стимулы к конкурентному развитию. В связи с этим целесообразно применение индивидуальных нормативов финансирования, единых и дифференцированных нормативов [1, с. 22].

Поэтому для анализа системы финансирования бюджетных учреждений и влияния данной на общее социально-экономическое развитие региона, а также на элементы системы и принятие решений в управлении распределением трансфертов целесообразно применение современных информационных технологий, в части поддержки принятия решений в определении объемов и принципа финансирования.

Принятие решения наиболее высокой степени ответственный и сложный шаг в управленческой деятельности на всех уровнях организации власти. В связи с этим компьютерное моделирование процесса принятия решений в управлении финансовыми потоками для бюджетных учреждений на субрегиональном уровне сегодня становится центральным направлением деятельности органов власти, разрабатываются автоматизированные управленческие организационные системы [2, с. 45]. Среди компьютерных систем поддержки управленческих решений можно выделить: автоматизированные исполнительные информационные системы (EIS); автоматизированные управленческие информационные решения (MIS); системы поддержки решений (DSS) – аналог систем поддержки принятия решений (СППР); экспертные системы (ES).

Реализация автоматизированных систем управления зависит от типа объекта, наличия разных подсистем в исследуемой системе и постановки цели. Например, EIS применяется для контроля исполнения документов, MIS – для выполнения других управленческих функций.

Следует отметить, что решение задач принятия решений в системе управления финансированием бюджетных учреждений целесообразно осуществлять на основе мониторинга, являющегося информационной основой управления. Объективное управление может осуществляться только при наличии опережающей информации, позволяющей прогнозировать развитие ситуаций, принимать плановые решения и оценивать их по соответствующим критериям стоимости, времени, эффективности и риска.

Оперативное информационное взаимодействие органов власти всех уровней бюджетной системы и организаций бюджетной сферы приобрели сегодня особое значение. Необходимость автоматизации в бюджетном секторе на всех уровнях власти отмечают многие исследователи и практики бюджетных отношений во многих регионах России. Данная необходимость обоснована, во-первых, увеличением объема собираемой и обрабатываемой информации, во-вторых, оперативностью и многовариантностью расчетов, и, в-третьих, потребностью коллективной обработки информации для принятия того или иного решения.

Несмотря на достаточно высокую эффективность систем автоматизации, по-прежнему работники бюджетного сектора вынуждены самостоятельно принимать важные управленческие решения, от которых зависит качество предоставляемых услуг населению, а в ситуациях высокой степени неопределенности человеческий фактор играет ключевую роль. Снизить влияние человеческого фактора, как уже отмечалось выше, можно с помощью методов поддержки принятия решений, автоматизация процесса поддержки принятия решений в бюджетном секторе позволит оперативно определить эффективный вариант финансирования учреждений. Именно поэтому необходимо развитие систем поддержки принятия решений в бюджетном секторе, и в частности в управлении финансированием бюджетных учреждений.

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

1. Колчина О. А. Одноканальное финансирование учреждений здравоохранения в системе реформирования межбюджетных отношений / О. А. Колчина, Е. В. Сергиенко // Современные научноемкие технологии. – 2013. – № 10–1. – С. 22–23.
2. Колчина О. А. Направления реформирования бюджетного сектора в системе социально-экономического развития региона / О. А. Колчина, М. А. Грэзина, М. С. Ракитина // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2013. – № 6. – С. 41–47.

**К. е. н. Сизов А. І., Чистик О. М.**

*Військовий інститут Київського національного університету*

*імені Т. Шевченка, Україна*

**МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ  
ДЛЯ ЗБРОЙНИХ СІЛ УКРАЇНИ ЯК ІЕРАРХІЧНА СТРУКТУРА**

Відповідно до законів України «Про організацію оборонного планування» та «Про державні цільові програми» у рамках середньострокового оборонного планування розроблено Концепцію реформування і розвитку Збройних Сил України на період до 2017 року, яка визначає основні напрями реформування і розвитку Збройних Сил України відповідно до принципів і пріоритетів державної політики у сфері національної безпеки і оборони. Сукупність зазначених документів складають основу системи оборонного планування.

За словами Міністра оборони України на виконання Державної комплексної програми реформування і розвитку ЗСУ на період до 2017 року державою передбачається спрямування фінансових ресурсів в обсязі 131,7 млрд. грн. Ці фінансові ресурси за структурою будуть розподілені наступним чином: на бойову підготовку ЗСУ – 12,1 млрд. грн. (збільшення з 6,4% загального бюджету у 2013 році до 10,6% у 2017 році); на розвиток озброєння та військової техніки – 24,7 млрд. грн. (збільшення з 10,4% загального бюджету у 2013 році до 21% у 2017 році); на утримання ЗСУ – 89,7 млрд. грн. (зменшення з 83,2% у 2013 році до 68,4% у 2017 році), решта – 5,2 млрд. грн. на інші заходи. Таким чином перед керівництвом Міністерства оборони України та Департаментом фінансів МОУ як фінансовим органом головного розпорядника коштів постає нагальне завдання у дослідженні процесів та моделюванні прогнозів фінансових ресурсів з метою приведення до визначеної структури Збройних Сил України та отримання вірогідних сценаріїв їх розвитку в залежності від економічних можливостей держави.

Процес моделювання прогнозів фінансових ресурсів для Збройних Сил України можна поділити на три основних етапи. Перший етап моделювання полягає у розкритті головної мети та визначенні умов-обмежень, за яких буде знаходитися рішення завдання. Потім визначається зміст завдання, визначаються межі його рішення (масштаб системи), виявляються (хоча би якісно) основні фактори, що мають вплив на систему, та визначається співвідношення між ними. У результаті виконання першого етапу моделювання системи визначаються:

- мета та призначення системи, яка досліджується;
- перелік характеристик, що враховуються зовнішнього середовища (екзозмінні) у вигляді умов-обмежень;
- сукупність припущень, за яких вирішується завдання за допомогою моделі;
- прикінцеве формулювання критерію обрання кращого рішення.

Другим етапом моделювання є формалізація завдання, яке включає:

- розробку самої моделі;
- аналітичне або логічне уявлення обраних показників та критерію у зв'язку з факторами, які визначають їх значення;
- вибір методу рішення завдання.

Вибір методу рішення залежить від характеру моделі і виду зв'язків між показниками та визначає трудомісткість розробки і подальшого використання моделі. У деяких випадках є змога використовувати методи моделювання з раніше розроблених, які можна використовувати для вирішення конкретних завдань. У наш час значна кількість методів наведена у вигляді стандартизованих програм для вирішення завдань на комп’ютерах.

Третім етапом моделювання є розробка алгоритму рішення завдання. Алгоритм являє собою систематизований набір точних правил, які вказують, які дії і у якому порядку необхідно виконувати, щоб після заключної кількості кроків отримати рішення. Завершення третього етапу дозволяє перейти безпосередньо до проведення розрахунків з використанням відповідного програмного забезпечення на комп’ютері.

При проведенні розрахунків може виникнути несумісність умов, заданих обмеженнями. У такому випадку необхідно повернутися до першого етапу і переглянути постановку завдання чи систему обмежень.

Враховуючи взаємозв'язки між економічними процесами та іншими сферами існування суспільства, запропоновано аналізувати Збройні Сили України та відповідно і Стратегію національної безпеки та оборони ( $E_1^0$ ) як систему за такими критеріями: економічний ( $E_2^1$ ), соціальний ( $E_3^1$ ) та військово-політичний ( $E_4^1$ ). Кожен критерій деталізується відповідно низкою чинників, які характеризують актуальні (на час проведення дослідження) за висновками експертів процеси формування ваги відповідного критерію.

Така система побудови ієрархічної моделі показала себе адекватною й дієвою, оскільки враховувала більшість найвпливовіших чинників, що впливають на процеси реформування та розвитку Збройних Сил України.

# **ЗМІСТ**

---

## **ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

### **Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка**

<i>Машина А. А.</i> Основы современной региональной политики.....	3
<i>Русалева Л. Ю., Ерикова Л. В.</i> Особенности состояния и развития производительных сил в Республике Алтай.....	8
<i>Тисунова В. Н., Резник А. А.</i> Стратегические направления развития сотрудничества Луганской области в рамках создания Еврорегиона «Донбасс» .....	21

### **Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища**

<i>Проха Л. М.</i> Шляхи вдосконалення економічного механізму управління природокористуванням .....	25
<i>Шуптар Н. И.</i> Прогнозирование среднегодового объема отработанных источников питания в Украине .....	28

### **Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика**

<i>Киш Л. М., Коваленко Л. М.</i> Демографічна ситуація в Вінницькій області .....	31
<i>Мачтакова Е. Г.</i> К вопросу о национальных различиях в экономическом поведении в условиях унифицирующего влияния глобализации .....	36
<i>Мельникова А. С.</i> Методические подходы к прогнозированию трудового потенциала на региональном уровне.....	39

### **Гроші, фінанси і кредит**

<i>Андрєєва Г. І., Ярошенко А. С.</i> Сучасні інструменти регулювання рівня конкуренції на ринку банківських послуг.....	42
<i>Вишневська О. О.</i> Сучасні тенденції взаємодії страхових компаній і банків у секторі іпотечного кредитування.....	45
<i>Гулько Л. Г.</i> Протидія відмиванню коштів у секторі операцій з нерухомістю.....	47
<i>Куц А. О.</i> Вплив сучасних інноваційних технологій на функціонування світового валутного ринку .....	51

<i>Мостовенко Н. А.</i> Напрями уdosконалення організації банківського кредитування.....	54
<i>Обозная А. А.</i> Современное состояние и перспективы развития интернет-банкинга в Украине .....	57
<i>Ушкаренко Ю. В., Петлюченко В. В.</i> Щодо тлумачення поняття «фінансовий потенціал» підприємств харчової промисловості .....	60
<i>Черешня В. М.</i> Державний борг України та його можливі наслідки .....	63
<b>Бухгалтерський облік, аналіз та аудит</b>	
<i>Алейнікова В. В.</i> Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості .....	66
<i>Васюк Н. В.</i> Вимоги МСФЗ до обліку фінансових інструментів .....	69
<i>Зилєва Н. В., Толчеєва А. А.</i> Вопросы учета объектов интеллектуальной собственности .....	72
<i>Озарінський А. В.</i> Порівняльний підхід щодо оцінювання фінансової стійкості підприємства.....	77
<i>Чередниченко Н. В.</i> Витрати суб'єктів державного сектору: вітчизняна інтерпретація .....	80
<b>Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці</b>	
<i>Бажан Л. І., Остапенко О. П.</i> Інтегрована модель оцінки ризиків фінансування програм розвитку збройних сил України.....	83
<i>Коробчук Т. І.</i> Модель прийняття рішення в умовах невизначеності .....	86
<i>Матвеєва Ю. М.</i> Визначення мети зовнішніх державних запозичень, їх економічні наслідки та прогнозування .....	89
<i>Ракитина М. С.</i> Реализация информационных технологий в условиях реформирования бюджетного сектора.....	92
<i>Сизов А. І., Чистик О. М.</i> Модель прогнозування фінансових ресурсів для збройних сил України як ієрархічна структура .....	95

**Наукове видання**

**Мови видання: українська, російська**

**НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ**

**Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції  
(10–11 жовтня 2013 р.)**

**У восьми томах**

**Том 2. Актуальні питання сталого розвитку економіки**

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції*

*Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів*

*За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

**Відповідальний редактор Біла К. О.**

**Технічний редактор Єлішко М. Г.**

**Оригінал-макет Єлішко М. Г.**

**Здано до друку 10.10.13. Підписано до друку 11.10.13.**

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

**Ум. др. арк. 4,6. Тираж 100 пр. Зам. № 1013-02.**

**Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.**

**Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09**

**Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.**

**Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, вул. С. Ковалевської, 71а/90**

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

**тел. +38 (067) 972-90-71**

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

**e-mail: conf@confcontact.com**