

СПЕЦПРОЕКТ:
АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції

Рівне – Київ – Дніпропетровськ • 30–31 травня 2013 р.

У шести томах

Том 2

Економіка сьогодні

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2013

УДК 336
ББК 65.01
С 71

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 В. Д. – д. держ. упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, м. Київ;
- Даций 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.

С 71 Спецпроект: аналіз наукових досліджень : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 30–31 трав. 2013 р. : у 6 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2013.

ISBN 978-617-645-132-7

Т. 2 : Економіка сьогодні. – 2013. – 124 с.

ISBN 978-617-645-134-1

У збірнику надруковано матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Спецпроект: аналіз наукових досліджень».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-132-7

ISBN 978-617-645-134-1 (Т. 2)

© Авторський колектив, 2013

Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

Д. е. н. Борейко В. І.

Міжнародний економіко-гуманітарний університет

імені академіка С. Дем'янчука, м. Рівне, Україна

ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Кожна з великих країн, до яких відноситься Україна, характеризується нерівномірністю розміщення мінеральних, водних та лісових ресурсів, родючістю ґрунтів, розвитком транспортної інфраструктури та відмінністю природно-кліматичних умов, що зумовлює диспропорцію у розвитку її регіонів. Тому, регіональна політика держав повинна бути направлена на усунення нерівномірності у доходах населення, яке проживає на різних територіях країн.

Для України це питання особливо актуальне, оскільки, її східні території багаті на корисні копалини, південні – знаходяться на березі морів, західні – густо вкриті лісами, центральні – володіють найбільш родючими ґрунтами.

Важливість досліджуваної проблеми зумовила увагу до неї провідних вітчизняних вчених, серед яких слід виділити роботи П. Беленького, М. Габреля, З. Герасимчук, В. Гейця, Б. Данилишина, М. Долішнього, В. Кравціва. Однак, як буде показано нижче, розрив у рівнях розвитку українських регіонів та доходів їх жителів постійно зростає. Зазначене обумовило актуальність цього дослідження.

Забезпечення стабільного та динамічного розвитку всіх регіонів країни реалізується через створення пільгових умов для розвитку депресивних територій.

Однак, за часів Радянського Союзу розміщення виробничих потужностей визначалося не економічною доцільністю та інтересами жителів територій, а військово-політичними аспектами розміщення підприємств промислового комплексу. Визначальними були принципи мінімізації транспортних витрат (побудова підприємств біля сировинних ресурсів) та «показні» пріоритети в розвитку столиць держави та республік. Як наслідок, виникли значні диспропорції в рівні соціально-економічного розвитку різних регіонів.

В дев'яності роки двадцятого століття та на початку XXI століття, через концентрацію більшості фінансових потоків в столиці та орієнтацію національної

економіки на сировинні галузі, ці диспропорції ще більше поглибилися. Якщо у Великобританії співвідношення між валовими регіональними продуктами на одну особу у Великому Лондоні та островах Силлі складає – 3,3 до 1; у Німеччині – у Гамбурзі та Дессау – 3,5 до 1; Чехії – у Празі та Оломоуці – 2,8 до 1 [1], то в Україні – у 1996 році у м. Києві та Закарпатській області – 2,7 до 1, у 2000 році у м. Києві та Чернівецькій області – 4,1 до 1, у 2005 році у м. Києві та Тернопільській області – 6,3 до 1, у 2010 році – у м. Києві та Чернівецькій області – 6,4 до 1 (табл. 1).

Таблиця 1. Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу у найбільш та найменш доходних регіонах України у 1996–2012 роках

Регіони	Роки				
	1996	2000	2005	2010	2011
м. Київ	1937	5965	28780	70424	79729
Запорізька область	1821	3795	10863	23657	27567
Полтавська область	1718	3423	11574	29652	35246
Дніпропетровська область	1706	3562	11909	34709	42068
Донецька область	1646	3505	12490	28986	36466
Тернопільська область	930	1605	4603	11713	15055
Чернівецька область	893	1411	4654	10939	13228
Закарпатська область	723	1677	5373	12278	14455

Джерело: складено за даними [2].

Отже, за 15 років цей показник зріс в нашій країні у 2,4 рази. В 2011 році відношення між валовими регіональними продуктами на одну особу у м. Києві та Чернівецькій області зменшилося до 6, проте, перевищувало середнє для вище названих європейських країн значення в 2 рази.

За цей же період збільшилася диспропорція між промисловими – Дніпропетровською і Донецькою та сільськогосподарськими – Чернівецькою і Тернопільською областями. Якщо в 1996 році валовий регіональний продукт на одну особу Дніпропетровської області перевищував аналогічний показник Чернівецької області в 1,9 рази, то 2011 – 3,2 рази.

З метою зменшення диференціації та забезпечення ефективного розвитку регіонів ще 25 травня 2001 року Указом Президента України було затверджено «Концепцію державної регіональної політики», в якій зазначалося, що поглиблення диференціації в розвитку регіонів за попереднє десятиліття відбулося через неоднакові темпи проведення реформ, відсутність ефективного стимулювання діяльності місцевих органів виконавчої влади і не системність державної політики та передбачалося вирішити комплекс завдань для стимулювання розвитку депресивних регіонів [3, с. 87].

Проте, як показав вище проведений аналіз, диференціація у розвитку регіонів України у XXI столітті продовжувала зростати. Тому у 2008–2009 роках органи законодавчої та виконавчої влади знову активізували процес удосконалення законодавчо-нормативної бази, яка регламентує стратегію розвитку регіонів. Так 2 липня 2008 року Кабінет Міністрів України затвердив «Концепцію нової державної регіональної політики» [4].

Необхідність затвердження нової Концепції на думку членів робочої групи була зумовлена тим, що регіональна політика, яка проводилася в Україні, не тільки не розв'язала соціально-економічні проблеми регіонів, а навпаки – загострила їх: збільшилася асиметрія розвитку регіонів, деградація села, криза міської поселенської мережі; більшість територіальних громад неспроможні самостійно вирішувати питання, віднесені до їх повноважень.

Тому, ще 21 січня 2009 року Розпорядженням Кабінету Міністрів України було утворено робочу групу з розроблення проекту Закону України «Про засади державної регіональної політики» [5]. Проте, хоча за чотири роки, що минули з того часу, у Верховній Раді України було зареєстровано кілька проектів цього закону він так і не був прийнятий.

25 червня 2012 р. Верховна Рада України зареєструвала за № 6462-д проект цього Закону, який був запропонований народними депутатами В. В. Рибакі та Ю. С. Сербінін. За задумом авторів ухвалення та реалізація їхнього законопроекту дасть змогу започаткувати нові механізми регіонального розвитку, які сприятимуть зменшенню диспропорції між регіонами. Згідно цього Проекту джерелами фінансування державної регіональної політики визначаються кошти державного бюджету, зокрема Державного фонду регіонального розвитку; кошти місцевих бюджетів; добровільні внески; кошти міжнародних організацій; кошти з інших джерел, не заборонених законодавством. Проте, реальних механізмів наповнення Державного фонду регіонального розвитку та порядку розподілу його коштів між бюджетами різних регіонів Проект цього Закону не передбачає, що робить його декларативним. Однак, і в такій редакції, Верховною Радою України він не був прийнятий, що свідчить про не зацікавленість українських законодавців у вирішенні зазначеної проблеми.

Як результат, збільшується не тільки диспропорція у розвитку різних регіонів країни, а й розрив у доходах їх жителів. Так, якщо у 2001 році доходи киян перевищували доходи жителів Тернопільської, Чернівецької та Закарпатської областей в 1,9–2 рази, то в 2011 році – 2,6–2,9 рази. Також, в 2011 році доходи

жителів трьох названих областей поступалися доходам жителів Донецької та Дніпропетровської областей в 1,5–1,7 рази, тоді як в 2001 році – 1,3–1,4 рази [2].

Отже, можна зробити висновок, що вітчизняна регіональна політика є не-ефективною, не підкріпленою фінансовими ресурсами та пільгами для інвесторів, які здійснюють інвестиції в депресивні регіони, що призводить до збільшення диспропорції у розвитку регіонів і доходах її жителів.

Тому, для зменшення диспропорції у розвитку регіонів регіональна політика держави повинна бути підкріплена фінансовим забезпеченням. Для цього необхідно в Державному і регіональному бюджетах України сформувані бюджети регіонального розвитку, кошти з яких слід направляти для фінансової підтримки розвитку депресивних територій. Також, необхідно надати пільги в оподаткуванні тим інвесторам, які фінансують об'єкти в таких регіонів. Тільки за таких умов вітчизняна регіональна політика буде ефективною.

Список використаних джерел:

1. Чужиков В. Чеська модель регіонального розвитку / В. Чужиков // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 72–78.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» від 25 травня 2001 року, № 341/201.
4. Концепція нової державної регіональної політики затверджена Кабінетом Міністрів України 2 липня 2008 року.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про утворення робочої групи з розроблення проекту Закону України «Про засади державної регіональної політики» від 21 січня 2009 року, № 41.

К. е. н. Красностанова Н. Е., Артем'єва Н. П.

Одеський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління при Президентові України

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Сталий розвиток регіонів є основою поступального розвитку країни, а впровадження його принципів – передумовою інтеграції України в Європейське співтовариство. Теорія сталого розвитку перебуває у стадії становлення. Досі залишається багато спірних і невирішених питань. Наукове співтовариство хвилює, перш за все, питання про те, чи можна взагалі говорити про сталість динамічної системи, якщо у філософському розумінні сталість представляється

як перебування в одному стані на протилежність зміні. Без створення міцного методологічного фундаменту, без наукового обґрунтування дій на всіх ієрархічних рівнях управління вирішити проблему сталості неможливо.

Реалізація державної політики щодо сталого розвитку має ґрунтуватися на відповідності стратегії довгострокового характеру, основу якої складає стратегічне планування. Від того, наскільки правильно поставлені і структуровані стратегічні завдання, наскільки раціонально використовуються ресурси для їх вирішення і наскільки послідовні заплановані заходи, залежить успішність реалізації сталого регіонального розвитку і, як наслідок, зовнішнього та внутрішнього середовища регіону.

Специфіка стратегічного планування як процесу обумовлена тим, що одним з його головних завдань є зниження невизначеності майбутнього. Серед методологічних аспектів найважливіше місце мають принципи, тобто вихідні положення, основні правила регіонального стратегічного планування, а також принципи Європейської Стратегії інновацій та доброго врядування на місцевому рівні. Узагальнення теоретико-методологічних підходів, дозволяє стверджувати, що стратегічне планування сталого розвитку регіону має дотримуватися системи принципів, найважливішими з яких є науковість, цілеспрямованість, соціальна та екологічна орієнтації, комплексність, адаптивність, науковість, системність, ефективність і результативність, публічно-приватне партнерство, наступність, керованість процесом розробки, відкритість та прозорість, поєднання територіального та галузевого аспектів планування, легітимність.

В основу стратегічного планування покладено раціональну модель прийняття рішення, де можна виділити дві основні фази – фазу підготовки, розробки та прийняття стратегії (власне стратегічне планування) і фазу її реалізації. А сам процес стратегічного планування можна розглядати як ряд послідовно виконуваних етапів, об'єднаних в п'ять блоків (у фазі розробки стратегії – аналіз передумов, визначення стратегічних цілей, орієнтирів, пріоритетів розвитку та шляхів їх реалізації, а у фазі реалізації – організація виконання наміченого і контроль за реалізацією стратегії) (рис. 1).

Процес формування цілей сталого розвитку регіону на обрану перспективу може здійснюватися у чотири кроки (рис. 2).

Регіональна стало-орієнтована стратегія має пов'язати галузеві стратегії у просторі регіону і втілювати властиві для неї цілі. Перші два кроки можуть виконуватися паралельно, на основі яких оцінюється досягнутий рівень розвитку

регіону і прогноз його майбутнього кроку. Третій крок передбачає порівняння результатів перших двох кроків, які надають підставу для формування проблемного поля щодо сталого розвитку регіону.

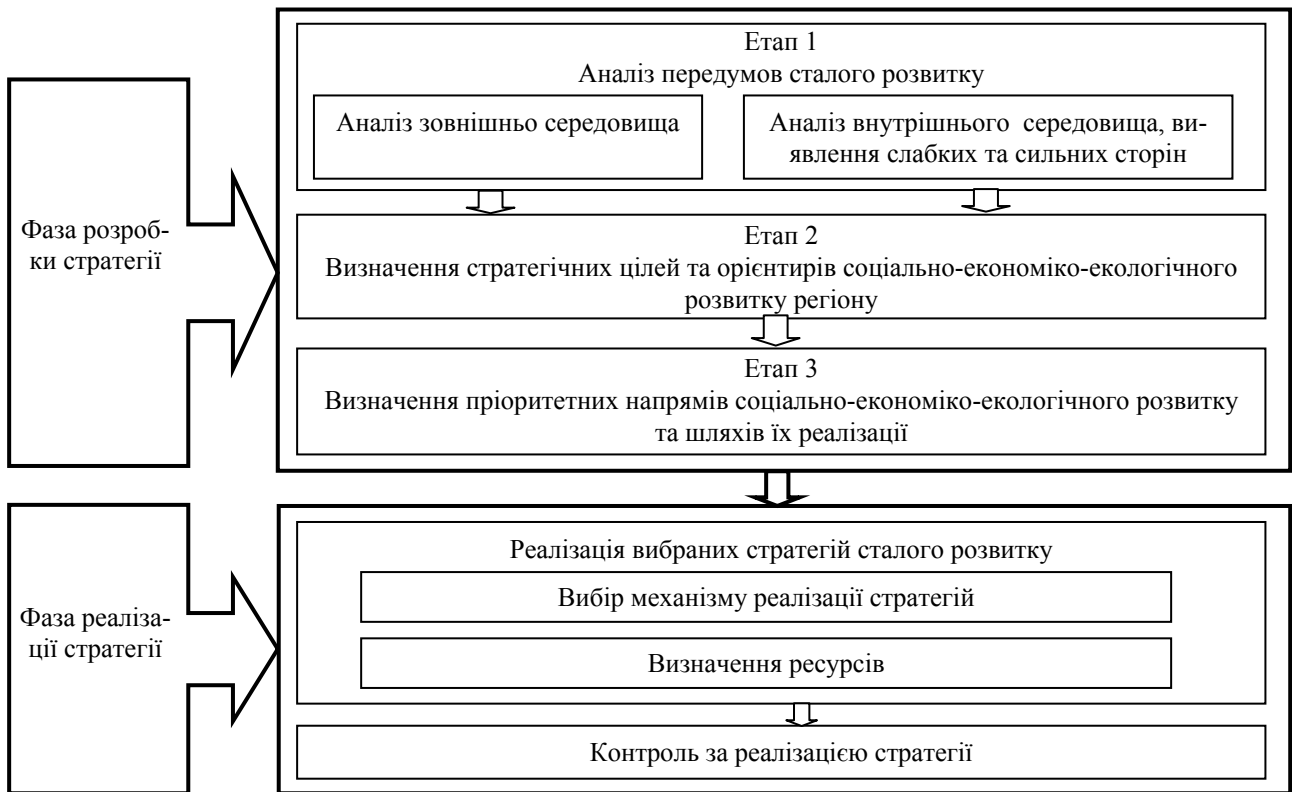


Рис. 1. Послідовність етапів регіонального стратегічного планування



Рис. 2. Логіка формування стратегічних цілей сталого розвитку регіону

Враховуючи складність і комплексність кожної проблеми, доцільно організувати проведення її експертизи у два кроки. На першому – експертну оцінку проблем проводять фахівці підрозділів регіонального управління. На другому кроці оцінюється сукупність проблем регіонального розвитку з метою їх ран-

жування залежно від пріоритетності кожної з них. До експертів цього рівня пред'являються особливі вимоги: вони повинні бути здатні ефективно вирішувати проблеми стратегічного характеру.

На четвертому, заключному кроці, формуються стратегічні цілі сталого розвитку регіону. Формування цілей проявляється як визначення заходів, які забезпечують вирішення проблем. На цьому ж кроці визначається перелік якісних і кількісних показників, які характеризують ступінь досягнення обраних цілей. Це створить об'єктивні передумови для розробки системи заходів щодо реалізації наміченого та організації дієвого контролю за його досягненням.

Головною умовою сталого регіонального розвитку має постати гармонійне поєднання цілей регіону і соціально-економічно-екологічних систем більш високого рівня і не суперечити їм. Досліджуючи цілеутворення на регіональному рівні при виборі стратегічних цілей сталого регіонального розвитку, необхідно враховувати значну кількість факторів (рис. 3).



Рис. 3. Модель формування стратегічних цілей сталого розвитку регіону

Результати аналізу передумов, а також обрані стратегічні цілі та орієнтири розвитку складають основу третього етапу стратегічного планування – вибір пріоритетних напрямів сталого розвитку регіону та шляхів їх реалізації.

Головна вимога, що пред'являється до вибору пріоритетів регіонального розвитку, полягає в тому, щоб забезпечити реалізацію намічених цілей у розглянутій перспективі. Дослідження наявного методичного інструментарію дозволяє стверджувати, що в якості методу визначення пріоритетів розвитку найбільш

широке розповсюдження отримав метод SWOT-аналізу (Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats – сили-слабкості-можливості-загрози). Вибір загальної стратегії сталого розвитку та відповідних функціональних стратегій неможливий без точного співвіднесення чинників зовнішнього середовища і перспективного потенціалу регіону з наявними ресурсами і діючою системою управління.

При аналізі необхідно враховувати відносність у часі переваг та недоліків. Те, що сьогодні є слабкістю, при подальшому розвитку може стати незаперечною перевагою, і навпаки.

Визначення пріоритетів сталого розвитку регіону – ядро стратегічного планування. Особливо ретельно слід підходити до обґрунтування соціальних пріоритетів, що забезпечують підвищення якості життя населення. Перспективи розвитку економіки та екології розглядаються як засоби, що забезпечують вирішення цього завдання. Суттєвим моментом є також розробка блоку шляхів реалізації стратегічних напрямів сталого розвитку регіону, що носять першочерговий характер.

У поєднанні з вибраними стратегічними цілями і пріоритетами розвитку такі матеріали є хорошою основою для подальшої розробки програмно-планових документів на середньостроковий та короткостроковий періоди.

Отже, розглянуті вище етапи процесу складають фазу безпосередньо стратегічного планування, на підставі чого формується документ стратегічного характеру.

Заключні етапи стратегічного планування сталого розвитку регіону складають фазу реалізації стратегії, яка, є принципово важливою. На даних етапах розглядаються ресурси, основні стадії, механізми реалізації наміченого, а також питання взаємовідносин регіонального і державного рівнів управління.

Підкреслимо, що ступінь досягнення обраних цілей, орієнтирів і пріоритетів сталого розвитку регіону дозволяє оцінити система індикаторів. Вивчення розроблених стратегічних документів регіонального розвитку показує, що перелік індикаторів залежить від специфіки регіону і його стратегічного вибору. Принципово важливим тут є визначення не тільки кінцевих, але і проміжних значень обраних орієнтирів.

Разом з тим, значні зміни як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі регіону, як наслідок впливу факторів різного характеру, можуть спричинити необхідність коригування стратегії, уточнення її пріоритетів і орієнтирів сталого розвитку.

Принципово важливим, на наш погляд, представляється узгодження цілей, планових дій, схем розподілу ресурсів між державним та регіональними рівнями управління. Саме тому сьогодні регіональні стратегічні плани і програми реалізуються вкрай важко, а то й зовсім згортаються.

Відсутність нормального функціонування механізму координації зусиль різних рівнів управління не сприяє досягненню довгострокових цілей. У результаті державні стратегічні і регіональні плани не зв'язані між собою, а існують самі по собі.

Виходячи з цього проблема системної організації стратегічного регіонального планування повинна обов'язково бути присутньою в переліку першочергових проблем України. При цьому регіональний рівень має проявляти більш вищий ступінь ініціативи щодо стратегічного планування. Очікування керівних вказівок «зверху» вже давно не відповідає викликам часу. Відповідно потрібно більш рішуче змінювати зміст функціональних завдань центрального рівня в регіонах, виходячи з нового розподілу повноважень, і вдосконалювати трирівневу систему управління сталим розвитком.

Ефективність функціонування такої складної системи залежить не тільки від якості управлінських рішень, що приймаються на кожному рівні управління, а й від їх узгодженості.

На нашу думку, головне завдання центрального рівня полягає в – оптимізації сталого розвитку сукупності регіонів як єдиного цілого. Більшість завдань з розвитку освіти, охорони здоров'я, культури, житлового та комунального господарства, соціально-побутового обслуговування населення тощо повинно вирішуватися на регіональному і місцевому рівнях.

Регіональний рівень управління правомірно розглядати як систему, що забезпечує вертикальну координацію функцій центрального та місцевого рівнів управління. Регіональна управлінська ланка покликана вирішувати протиріччя між ними (і бажано в упереджувальному режимі) – невідповідності між загальнодержавними, регіональними та місцевими інтересами. Значимість стратегічного планування сталого розвитку регіону полягає в тому, що воно дозволяє ефективно вирішувати низку управлінських завдань.

Стратегічний план має мати конкретне адресне призначення. Перший з них – органи регіонального управління. Наявність стратегії допоможе уточнити полі-

тику сталого розвитку, здійснювати стратегічне і просторове планування, розвивати інфраструктуру, формувати стимули для бізнесу і мотивацію до праці.

Другий адресат – бізнес. Чітко визначені цілі та орієнтири розвитку дозволять підприємницьким структурам побачити перспективи сталого розвитку в цілому, його складових і відповідно до них будувати свої плани.

Зазначимо, що стратегічне планування сталого розвитку регіону в умовах ринку не обмежує економічної свободи суб'єктів господарювання, оскільки параметри планів не є директивними, а носять індикативний, рекомендаційний характер. Разом з тим плани сталого розвитку регіонів, підприємств, фірм повинні формуватися в контурі концепції розвитку України, що забезпечує єдність економічного простору.

Третій адресат – населення, яке отримає конкретне уявлення про те, що чекає його з точки зору умов життя, збереження довкілля через кілька років. Соціальна спрямованість документа допоможе формуванню конструктивної світоглядної позиції громадян, сприятиме їх консолідації та зміцненню політичної стабільності.

На наш погляд перерахованим вимогам відповідає наведена на рис. 4 система стратегічного планування сталим розвитком регіону.

Дана схема відповідає класичним вимогам до розробки системи стратегічного планування та містить у собі три ключові стадії: розробка стратегії, впровадження стратегії, моніторинг стратегії. На першій стадії здійснюється формування місії сталого розвитку регіону, обґрунтування пріоритетів та орієнтирів на підставі аналізу стратегічних позицій, діагностики зовнішніх та внутрішніх факторів, які можуть забезпечити досягнення та збереження результатів сталого розвитку.

На стадії впровадження стратегії сталого розвитку відбувається формування цілей (соціальних, економічних, екологічних) відповідно до наявних ресурсів, можливостей та існуючих обмежень. На цій же стадії розробляються програми та бюджети по кожній із цілей. Тільки так можливо досягнення цілей сталого розвитку регіону. У протилежному випадку, може виявитися, що запропоновані програми на теперішній час або стратегічно вразливі (наприклад, із-за ризику фінансової нестабільності, техногенних факторів), або не відповідають короткостроковим та довгостроковим пріоритетам, або не забезпечені відповідними ресурсами.

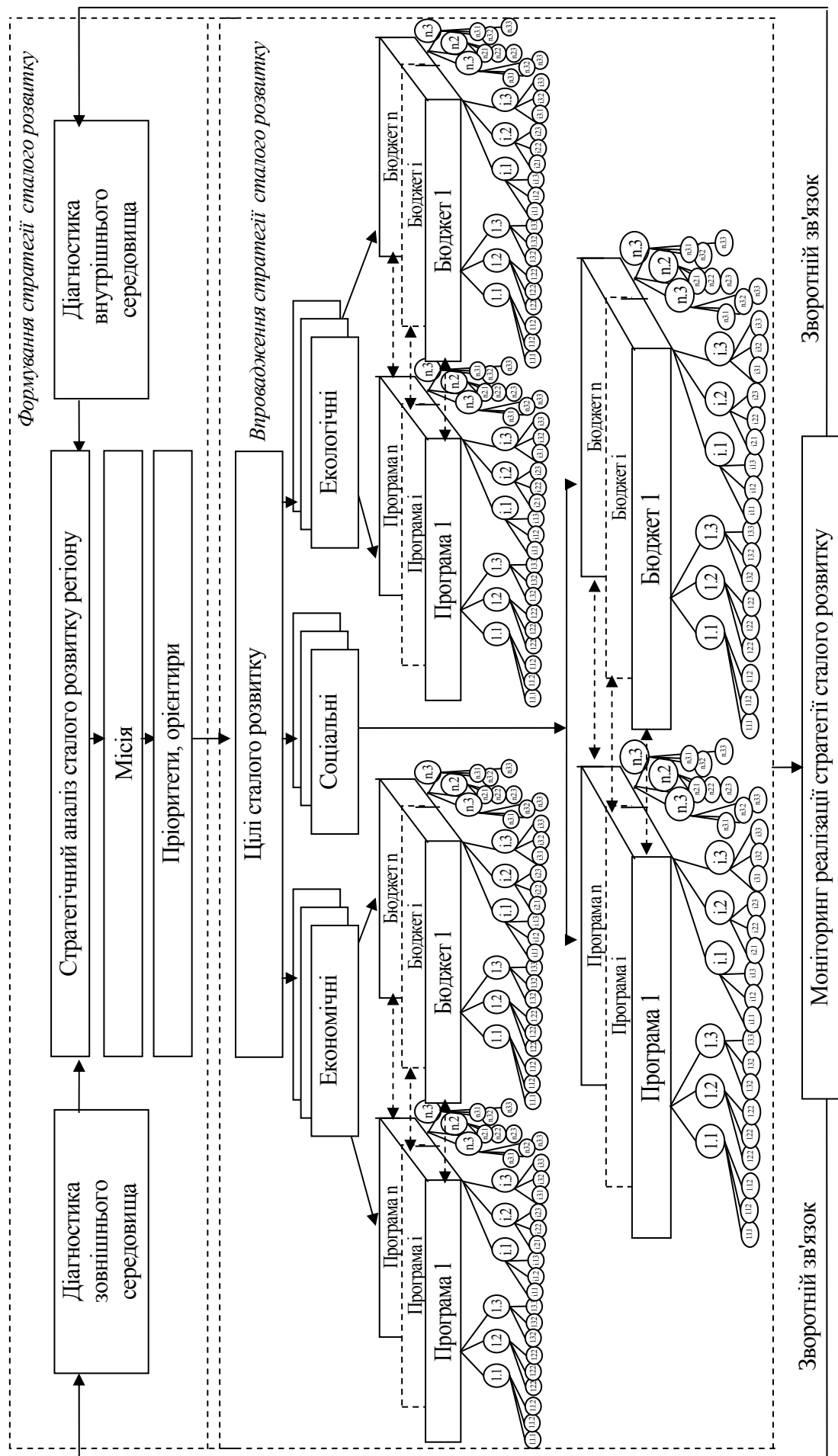


Рис. 4. Система планування сталого розвитку регіону

Третя стадія – моніторинг реалізації стратегії сталого розвитку регіону полягає в оцінці досягнутих результатів кожної з програм та їх порівнянні з запланованими показниками сталого розвитку, відповідно до поставлених цілей; виявленні неправильно визначених факторів успіху та факторів ризику; діагностиці недостатньо реалізованих напрямів використання існуючого потенціалу регіону та держави. Оскільки програми розподілені у часі, контроль за їх здійсненням повинен виконуватися строго у відповідності до стратегічного плану сталого розвитку з метою можливості своєчасного корегування пріоритетів, цілей, та завдань.

К. э. н. Чижевская Е. Л., Мусалаев Г. М.

Тюменский государственный нефтегазовый университет,

Российская Федерация

КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСУРСОЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Специфика развития регионов РФ определяется множеством различных факторов: наличие ресурсной базы, размеры территории и ее местоположение в системе народного хозяйства, взаимосвязи с другими территориями. Уровень эффективности хозяйствования связан в первую очередь с полнотой реализации потенциала территории и ресурсоэффективностью – степенью использования размещенных на ней ресурсов в рамках протекающих социально-экономических процессов. В этой связи все более актуальным становится применение подхода, основанного на использовании синергетического эффекта от комплексного компактного размещения совокупности взаимосвязанных отраслей и единой инфраструктуры, который в плановой экономике носил название территориально-производственный комплекс, а в зарубежной практике – кластерный подход.

Согласно теории кластеров производственная структура региона должна развиваться по технологии, позволяющей использовать продукт одной отрасли для нужд нескольких других. Таким образом, между всеми отраслями, представленными в данной местности, создаются устойчивые связи, позволяющие поддерживать эти отрасли и способствующие развитию экономики региона в целом.

Для формирования кластеров необходимо наличие ряда условий:

- 1) близость к рынкам;

- 2) обеспечение специализированной рабочей силой;
- 3) доступность специфических природных ресурсов;
- 4) экономия за счет масштаба производства;
- 5) низкая стоимость операций;
- 6) возможность полного доступа к информации;
- 7) возможность привлекать к сотрудничеству фирмы, размещенные на территории региона.

Формирование в регионе кластеров дает ему ряд определенных преимуществ, позволяющих повысить инвестиционный и промышленный потенциал региона, на основании которых руководство может корректировать свою социально-экономическую политику. Для разработки подходов к формированию кластеров прежде всего необходимо определить информацию о наличии на территории различных субъектов государства, различных групп предприятий, объединенных по кластерным признакам. Этот анализ позволяет провести типологию кластеров, выявить наиболее характерные признаки их формирования.

Классификация кластеров определяет те группы предприятий, ориентируясь на которые можно формировать (либо корректировать) стратегию развития региона. Предварительно следует определить основные признаки, которые лежат в основе формирования конкретного типа кластера. В качестве признаков предлагается использовать следующие:

- 1) степень открытости кластера;
- 2) полнота использования первичного ресурса;
- 3) надежность каналов перераспределения ресурсов;
- 4) наличие государственной поддержки ведущей отрасли кластера.

С учетом указанных признаков можно выделить разновидности кластеров (табл. 1).

Формирование кластера происходит с помощью потоков, связей, которые обусловлены деятельностью предприятий, входящих в кластер. Эти связи должны быть доступны всем участникам процесса взаимодействия. Информация о происходящих действиях внутри сложившейся системы должна быть доступной каждому предприятию. Осуществляя свою деятельность внутри кластера, предприятия обязаны соблюдать определенные правила поведения. Эти правила помогают удерживать обретенные преимущества внутри кластера, делать их доступными всем участникам системы взаимоотношений.

Таблица 1. Классификация кластеров

Вид кластера	Признаки типологии	Особенности управления
Сильный	Открытые кластеры с полным использованием первичного ресурса и надежными каналами сбыта	Организация и контроль логистических потоков между кластерами региона. Формирование экономических стимулов для освоения новых технологий, расширения производства, совершенствования инфраструктуры
Устойчивый	Открытые кластеры, в основном с существенным использованием первичного ресурса, с долгосрочными каналами распределения, не обладающие полной государственной поддержкой	
Потенциальный	В основном это закрытые кластеры, основной задачей которых является сбыт не до конца используемого первичного ресурса (частичное потребление) при слабой государственной поддержке	Формирование государственных программ поддержки ведущих отраслей региона с целью преодоления барьеров входа на новые рынки
Латентный	Слабые позиции по всему набору признаков	Различные формы поддержки для ускорения развития кластеров

Структурными элементами экономики региона являются кластеры различной направленности. В соответствии с этим, можно выделить наряду с промышленными большой транспортный кластер, объединяющий предприятия транспортной отрасли региона и обеспечивающую их инфраструктуру. Во взаимодействии промышленного комплекса региона и необходимой инфраструктуры появляется макрообъект промышленно-транспортный кластер. Преимущества, приобретаемые предприятиями, входящими в кластер, основаны на возможностях эффективного использования ресурсного потенциала, порождаемых объединением.

Промышленно-транспортный комплекс (ПТК) – это система взаимосвязанных и взаимодействующих промышленных предприятий с их самостоятельной инфраструктурой, обеспечивающими подразделениями, позволяющими развивать ресурсный потенциал промышленности, и транспортного кластера региона, оптимизирующего использование транспортных путей. Основной целью системы является максимально полное использование ограниченных ресурсов региона в целях обеспечения эффективности региональной социально-экономической системы. Структура ПТК может быть представлена следующим образом (рис. 1) [1].

В конечном итоге, условие наиболее полного вовлечения ресурсной базы региона в процессы производства стимулирует инновационную активность предприятий, а следовательно повышает эффективность использования инновационного потенциала региона.

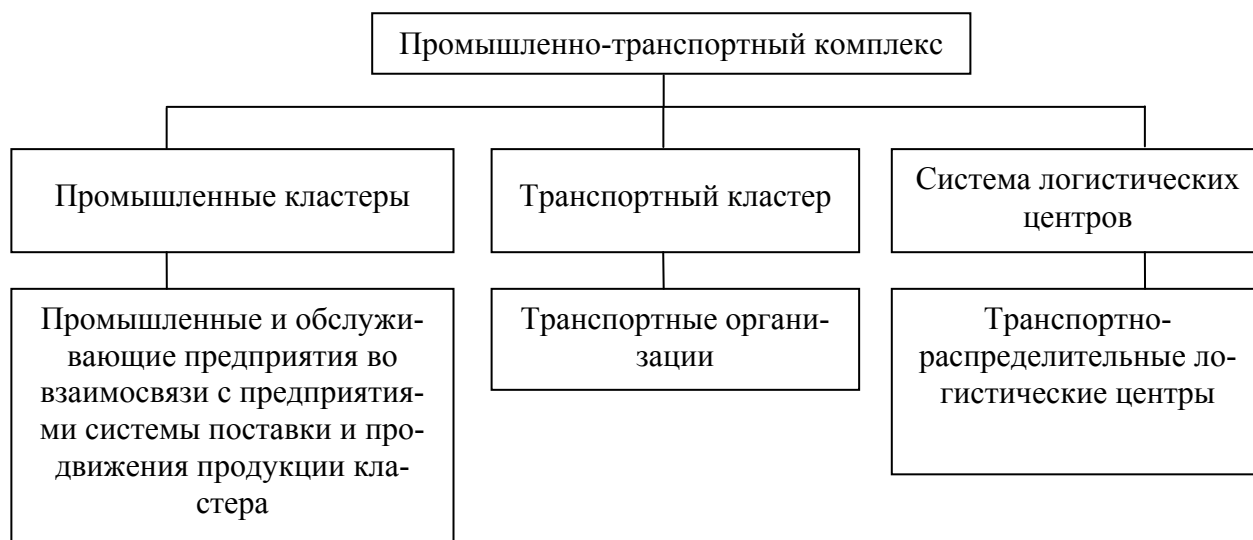


Рис. 1. Структура промышленно-транспортного комплекса

Конкурентоспособность промышленности региона определяется на основе рейтинговых оценок уровня конкурентного потенциала отраслей, составляющих ПТК региона, и уровня благоприятности условий для его дальнейшего развития. Для успешной реализации, стратегия развития региона и стратегии развития отдельных кластеров должны быть взаимно согласованы, что и формирует понятие стратегии развития промышленно-транспортного комплекса.

Транспортные организации могут служить связующим звеном между различными кластерами региона. Их эффективное функционирование в ходе реализации процесса интегрирования двух и более кластеров зависит от прочности сотрудничества кластера с транспортными предприятиями региона. Оценку взаимодействия транспортного предприятия с предприятиями кластера предлагается осуществлять в несколько этапов (рис. 2).

Этап 1	Получение эффекта от функционирования i -того количества промышленных кластеров ($S_1 \dots S_i$)
Этап 2	Получение эффекта от функционирования транспортных кластеров (S_t)
Этап 3	Получение эффекта от взаимодействия i -того промышленного и транспортного кластеров $S_{it} = S_i * S_t$
Этап 4	Расчет интегрального показателя синергетического эффекта ПТК $S_{\text{инт}} = S_{1t} * S_{2t} * \dots * S_{it}$

Рис. 2. Порядок расчета эффекта от взаимодействия промышленного и транспортного кластеров

Оценка результативности стратегии развития ПТК региона осуществляется на основе оценок эффективности программ и позволяет определить общую экономическую эффективность и социальные результаты стратегии на основании сравнительного анализа планируемых и достигнутых целевых нормативов развития ПТК региона. Таким образом разработка программ ресурсоэффективности региональной экономики, включающая возможности комплексного развития ведущих отраслевых и инфраструктурных объектов, позволит достичь наиболее полной реализации потенциала территории.

Список использованных источников:

1. Дриго М. Ф. Формирование территориально-промышленных комплексов в условиях экономической стабилизации региона [Электронный ресурс] / М. Ф. Дриго. – Режим доступа: <http://www.referent.mubint.ru/security/8/5200/1>

Шевченко Т. А., Кашина К. В.

Филиал Самарского государственного технического университета

в г. Сызрани, Российская Федерация

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие кластеров – важнейшее направление региональной государственной политики, нацеленной на повышение конкурентоспособности отраслей экономики, развитие технологического и инновационного потенциала. Сегодня кластерные инициативы могут составить основу развития промышленного ядра России, наиболее полно реализовать конкурентные преимущества промышленных регионов. Самарская область является одним из первых в России регионов, начавших изучение и использование кластерного подхода в управлении региональным развитием. Потенциал для формирования кластеров заложен в наиболее конкурентоспособных секторах специализации производства области – это автомобилестроительный, нефтехимический, авиационно-космический, транспортно-логистический, а также в сфере жизнеобеспечения и благополучия человека – туристско-рекреационный кластер, кластер медицинских технологий и т. д.

Автомобильный кластер формирует инновационный профиль экономики Самарской области, т. к. автомобилестроение – одна из системообразующих отраслей региона, в которой сконцентрировано около 40% объема производст-

ва, занято 40% трудоспособного населения, задействовано 65% основных фондов промышленности. В состав автомобильного кластера входят: сборочное производство легковых автомобилей, производство материалов, узлов и автокомпонентов для автосборочных заводов, организации автосервиса и торговли, исследовательские, конструкторские, технологические и консалтинговые организации, учебные заведения, готовящие специалистов, финансовые кредитные и страховые организации. ОАО «АвтоВАЗ» входит в десятку крупнейших компаний России, а по оценкам Forbes в список крупнейших компаний мира. Авиационно-космический кластер – один из высокотехнологичных секторов экономики – состоит из двух приоритетных национальных комплексов: ракетно-космического и авиастроительного. В состав кластера входят организации, ведущие разработку, производство, испытание летательных аппаратов, а также их эксплуатацию. На организации авиационно-космического кластера приходится около 3% общего объема промышленного производства Самарской области. Нефтедобывающий кластер состоит из нефтедобывающих компаний, сервисных, научно-исследовательских и проектных организаций. Ядро кластера образуют нефтедобывающие компании во главе с ОАО «Самаранефтегаз» (Роснефть). Задача развития кластера – стабилизация добычи нефти на отметках 11,8–12,5 млн. т. в год. Это потребует применения новейших технологий для извлечения нефти на выработанных месторождениях, разработки новых месторождений, поиска и разработки нефти на больших глубинах. Химический кластер представляет собой одно из лидирующих и базовых направлений экономики региона. Он генерирует 12% промышленного производства. В Самарской области производится почти пятая часть российского объема синтетических аммиака и каучука, синтетических смол, пластмасс, более 4% минеральных удобрений. Транспортно-логистический кластер подчеркивает выгодное географическое положение Самарской области, дополняет перечень её конкурентных преимуществ и образует ворота России, через которые грузы и пассажиры следует в Европу, на Урал, в Сибирь, Дальний восток, Среднюю и Юго-Восточную Азию, Каспийский бассейн. Включение Самарской области в систему международных транспортных коридоров позволит реализовать её транзитный потенциал. Туристско-рекреационный кластер Самарской области находится в стадии становления. Наиболее перспективным направлением является Самарская Лука – уникальное место, не имеющий аналогов особо охраняемый природно-культурный комплекс со множеством памятников природы,

истории и археологии. Целью создания туристско-рекреационного комплекса «Жигулёвская жемчужина» станет не только сохранение имеющихся памятников Самарской Луки с их активным вовлечением в индустрию отдыха, но и возрождение традиционных ремёсел. Кроме того, позволит решить ряд социальных задач и вопросов транспортной доступности на правый берег Волги.

Агроиндустриальный кластер – особая экономическая система, наиболее дезинтегрированная в сравнении с другими базовыми кластерами. Развитие агроиндустриального кластера определяют холдинговые образования, которые объединят значительное количество производственных ресурсов. Инновационно-внедренческий кластер Самарской области обусловлен широким развитием инновационной деятельности: в области создаётся каждая шестая новая производственная технология; разрабатывается около 4% всех российских передовых технологий. В настоящее время в Самарской области существует довольно разветвлённая сеть организаций, способствующих развитию инновационной деятельности. Практически в каждом университете действуют мини-технопарки, офисы коммерциализации технологий, отделы трансфера технологий, универсальные и отраслевые бизнес-инкубаторы.

Важнейшую объединяющую основу формирования кластеров Правительство Самарской области видит в продвижении инноваций, развитии перспективных технологических платформ, технологической базы предприятий. Организована система поддержки инновационных проектов, инновационных технологий, обеспечивающих конкурентоспособность продукции и услуг предприятий через создаваемые для этих целей институты развития: Инновационно-инвестиционный фонд Самарской области, Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Самарской области, Корпорация развития Самарской области, Региональный центр инноваций и трансфера технологий.

Механизмы государственной кластерной политики должны обеспечивать максимальное использование имеющихся конкурентных преимуществ конкретных регионов, стимулировать создание новых компетенций и, в конечном счете, – укрепить позиции России как одного из мировых лидеров.

Куваєва В. О.

Одеський державний екологічний університет, Україна

ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

В епоху екологічного імперативу стабільна діяльність підприємства та його розвиток в майбутньому, значною мірою, залежать від рівня екологічної компетентності працівників, під якою розуміють «здатність особистості адекватно сприймати навколишнє оточення в якості середовища існування, застосовувати екологічні знання й досвід у професійних і життєвих ситуаціях, керуючись пріоритетністю екологічних цінностей, приймати рішення і виконувати адекватні дії, усвідомлюючи їх наслідки для навколишнього середовища» [1].

Основою екологічної компетентності є екологічні знання, уміння, навички, а також досвід практичної діяльності з урахуванням екологічного чинника, які стають власним надбанням особистості. З огляду на це, процес формування екологічної компетентності працівника має відбуватися постійно і вважатися важливою умовою його професійного зростання та запорукою досягнення принципів сталого розвитку в практиці господарювання.

Метою даного дослідження є визначення засобів формування екологічної компетентності працівників підприємства.

Зазвичай компетентність ототожнюють із здатністю особистості приймати відповідальні рішення і виконувати адекватні дії в конкретних професійних та життєвих ситуаціях, керуючись отриманими знаннями, уміннями, навичками та досвідом, усвідомлюючи їх наслідки [2]; при тому, проявлятися компетентність може лише в органічній єдності з інтересами, потребами та цінностями людини.

Отже, екологічна компетентність є інтегрованою характеристикою професійних і особистісних якостей працівника, яка відображає рівень сформованості екологічних компетенцій та практичного досвіду, що дозволяє успішно здійснювати професійну діяльність, усвідомлюючи її наслідки для навколишнього природного середовища та ефективно розв'язуючи актуальні еколого-економічні проблеми.

Важливою умовою формування екологічної компетентності є перетворення зовнішніх мотивів і стимулів у внутрішні мотиви особистості, що сприятиме формуванню екологоорієнтованої діяльності без контролю з зовні.

Формування екологічної компетентності працівників підприємства – це важлива складова процесу екологізації виробництва, яка пов'язана з постійним відтворенням екологічно орієнтованих світогляду, знань, навичок і переконань людей, що створюють відповідну частку суспільного продукту.

Враховуючи, що працівник, який має середню, професійну або вищу освіту, вже володіє базовими екологічними компетенціями, процес формування його екологічної компетентності доцільно спрямовувати на їх вдосконалення. Це може бути навчання кадрів, зокрема, вмінню застосовувати на практиці екологічне законодавство, стандарти, норми, а також перепідготовка і виховання персоналу з метою формування потрібних переконань і навичок для досягнення цілей екологізації виробництва.

В такому аспекті, доцільним стає застосування одного з інноваційних методів додаткової освіти, зокрема, коучингу (від англ. *coaching* — тренерство) – методу особистісного й професійного розвитку, головним принципом якого, на відміну від класичного тренінгу та консультування, є відмова від надання порад або жорстких рекомендацій та пошук рішення разом з тим, хто проходить навчання, роблячи ставку на реалізацію його потенціалу.

Вдосконалення методів екологоорієнтованого коучинга є пріоритетним завданням сучасних топ-менеджерів, оскільки він має всі підстави стати універсальним інструментом розвитку екологічної компетентності персоналу підприємства. Наприклад, в інноваційних компаніях, де широкий розвиток набула самоосвіта як спосіб самовдосконалення, доцільно застосовувати методи «інциденту» та «імітації» для перевірки та моделювання різноманітних ситуацій з урахуванням екологічного чинника, рольові ігри, екологічні конференції та семінари, екологоорієнтовані тренінги, метод зворотнього зв'язку, метод групової динаміки, лабораторний метод та метод «кейс – стаді» (*case study method*).

Метод кейсів – це метод ситуаційного аналізу, що застосовується для одержання навичок стосовно пошуку рішень в реальних ситуаціях. Цей метод спрямовано на отримання стажером різноманітного досвіду щодо аналізу важливих проблем, зокрема, екологічної спрямованості.

Іншим, не менше дієвим методом формування екологорієнтованих компетенцій працівників в компаніях, що підтримують самоосвіту працівників, стає

проведення екологічних бізнес-тренінгів, під якими розуміють короткострокові заходи, спрямовані на одержання відповідних знань та навиків.

Відмінність між методом екологічного коучингу та екологічним бізнес-тренінгом, полягає в тому, що екологічний бізнес-тренінг – це робота, яка проводиться в групі та з групою людей, ґрунтуючись на думці широкого кола людей. Екологічний коучинг – це робота, яка спрямована на індивідуальність кожної людини, отже, при використанні методу коучинга кожен працівник може отримати екологоорієнтовані навички, яких не вистачає саме йому.

Висновок. Формування екологічної компетентності персоналу підприємства має стати перманентним процесом і поширюватися на всі категорії працівників, оскільки це дає змогу будь-якої особистості відповідально вирішувати професійні завдання, підпорядковуючи принципу сталого розвитку задоволення як власних кар'єрних потреб, так і досягнення корпоративних цілей.

Список використаних джерел:

1. Равен Дж. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация / Дж. Равен. – М.: ЭКСМО, 2002.
2. Найдьонова Г. Г. Умови формування екологічної компетентності особистості [Електронний ресурс] / Г. Г. Найдьонова // Modern directions of theoretical and applied researches '2013. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2013>

Проха Л. М.

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

МІСЦЕ ЕКОЛОГІЧНОГО ЧИННИКУ В СТРАТЕГІЧНИХ ПЛАНАХ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Наростаючі темпи використання природних ресурсів зумовлюють проблему раціонального використання, розширеного відтворення та охорони природних ресурсів. Негативні екологічні наслідки безгосподарського використання ресурсного потенціалу природи стають все більш відчутними.

Забруднене і деградоване довкілля справляє негативний вплив на господарську діяльність суспільства, її ефективність, функціонування біосфери загалом, продуктивність окремих природних і культурних екосистем.

Нарощування промислового виробництва без належного еколого-економічного обґрунтування призвело до посилення ресурсної напруженості, виникнення ці-

лого ряду екологічних проблем і прогресуючого зростання факторів «екологічного ризику». Серед них – забруднення атмосферного повітря. Головними причинами, які зумовлюють забруднення атмосферного повітря, слід вважати моральне та фізично застаріле технологічне та газоочисне обладнання, а в окремих випадках – відсутність газоочистки та автоматичного контролю за приладами, низька технологічна дисципліна. Практично не діють інструменти та важелі, які б стимулювали і спонукали підприємства до впровадження екологобезпечних технологій, очисного обладнання нових поколінь [1].

Нераціональне природокористування в Україні є наслідком екстенсивного характеру розвитку економіки, невідповідності між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу. Тому стає особливо актуальною необхідність оптимізації природокористування, оздоровлення його стану, виявлення резервів підвищення ефективності використання природних ресурсів в країні.

В таких умовах, було розроблено принципово нову екологічну стратегію соціально-економічного розвитку країни [2]. В основу екологічної стратегії соціально-економічного розвитку держави були закладені наступні основні принципи:

- пріоритет екології над економікою;
- раціональне поєднання ринкових і державних економічних та адміністративних інструментів і важелів регулювання екологічних відносин;
- оптимальне застосування методів галузевого і територіального управління природокористуванням і охороною навколишнього природного середовища;
- розробка та застосування у практиці господарської діяльності нових еколого-економічних нормативів;
- чітке визначення основних напрямів вирішення екологічних проблем.

Екологічна стратегія зумовлює формулювання відповідної екологічної політики.

Основними напрямками еколого-економічної політики країни мають бути наступні:

- дотримання принципів раціональності та безвідходності;
- врахування вимог екологічної безпеки;
- регіональний підхід до охорони природи.

Здійснення екологічної політики доцільно провадити в декілька етапів [3].

Перший етап – виконання екологічних заходів. На першому етапі повинні виконуватись дії, направлені на виживання суспільства. Вони мають включати наступне: забезпечення населення чистою водою та чистими продуктами харчування; створення інформаційної екологічної служби.

Другий етап – вирішення проблем відходів. Цей етап включає переробку побутових відходів, переробку промислових відходів з можливою утилізацією, переробку чи захоронення ядерних та токсичних відходів. Для виконання цього етапу необхідне прийняття законодавчої бази, яка б зробила переробку відходів економічно доцільною.

Третій етап – розробка та впровадження довгострокових екологічних програм. Ці програми мають включати використання альтернативних джерел енергії, запровадження енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій у всіх галузях промисловості.

Формування і реалізація еколого-економічної політики на перспективу повинна базуватися на необхідності взаємного узгодження екологічної і економічної концепцій. Без урахування екологічного фактору не можна вирішувати проблему сталого розвитку економіки країни. Це вимагає прийняття рішень з екологічної оцінки економічної політики, тобто визначення прямих та непрямих можливих наслідків проектів, оцінку варіантів співвідношень між економічною вигодою і можливою шкодою навколишньому середовищу. Тільки такий підхід дає можливість визначити заходи щодо мінімізації негативних дій і сприяти позитивному впливу економічної політики на навколишнє середовище.

Таким чином, екологічна політика виступає необхідним двигуном, що дозволяє визначати пріоритетні напрями екологічної діяльності і формулювати конкретні екологічні цілі і задачі. Тим самим, економічна політика задає рівень екологічної відповідальності і масштаб зобов'язань по відношенню до навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

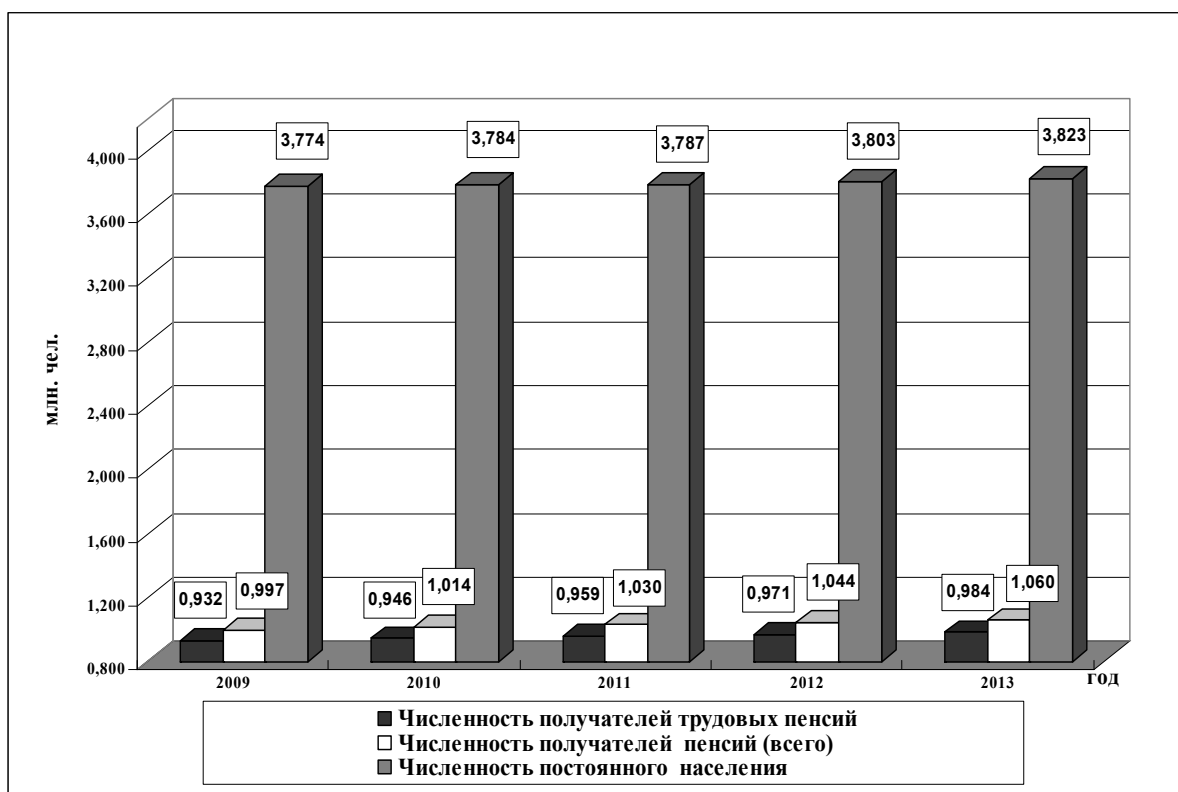
1. Верещак В. С. Економіка природокористування: навч. посіб. / [В. С. Верещак, Л. М. Проха, О. С. Малюк]. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. – 64 с.
2. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
3. Економіка природокористування: навч. посіб. / [В. С. Верещак, Е. М. Мамон, К. Є. Фрідман та ін.]. – Дніпропетровськ: Журфонд, 2009. – 226 с.

К. э. н. Вафин Э. Я.

*Отделение Пенсионного фонда Российской Федерации
по Республике Татарстан, г. Казань*

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПОЛУЧАТЕЛЕЙ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Если проследить динамику некоторых демографических показателей Республики Татарстан, то можно отметить, что за прошедшие пять лет численность населения Республики Татарстан увеличилась от 3,774 млн. чел. до 3,823 млн. чел. (рис. 1), на 49 тыс. чел. или на 1,3%. Численность пенсионеров за истекший период также выросла: от 997 тыс. чел. до 1060 тыс. чел., на 63 тыс. чел., или на 6,3%. При этом число получателей трудовой пенсии, увеличилось от 932 тыс. чел. до 984 тыс. чел., на 52 тыс. чел., или на 5,6%.



**Рис. 1. Динамика численности постоянного населения и получателей пенсий
в Республике Татарстан**

За период 01.01.2009 г.–01.01.2013 г. отмечается рост удельного веса получателей пенсии в численности постоянного населения: с 26,4 до 27,7% (рис. 2), при этом удельный вес получателей трудовой пенсии среди жителей республики увеличился с 24,7 до 25,7%.

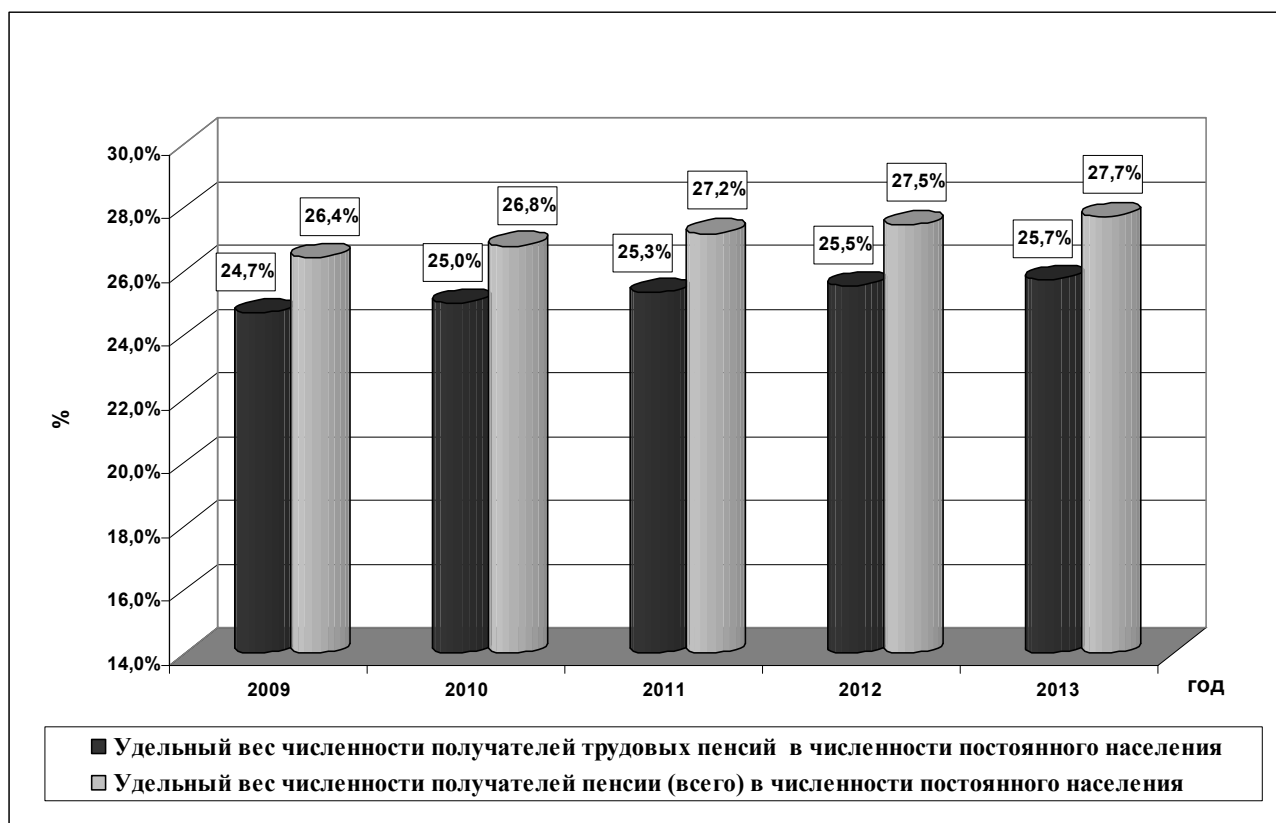


Рис. 2. Динамика удельного веса численности получателей пенсий в численности постоянного населения в Республике Татарстан

За истекший пятилетний период численность пенсионеров по старости увеличилась от 780 тыс. чел. до 877 тыс. чел., на 97 тыс. чел., или на 12,4% (рис. 3). Увеличение числа пенсионеров по старости связано, в основном, с изменением пенсионного законодательства, согласно которому, начиная с 01.01.2010 г., предусматривается переход получателей трудовой пенсии по инвалидности при достижении ими общеустановленного пенсионного возраста в категорию получателей трудовой пенсии по старости.

Как следствие, численность получателей пенсии по инвалидности за пятилетний период значительно снизилась от 101 тыс. чел. до 71 тыс. чел., на 30 тыс. чел., или на 29,7%. Удельный вес пенсионеров данной категории в общей численности получателей трудовых пенсий снизился на 3,6 п.п. (с 10,8 до 7,2%).

Произошло уменьшение численности пенсионеров по случаю потери кормильца от 50 тыс. чел. до 36 тыс. чел., на 14 тыс. чел., или на 28%.

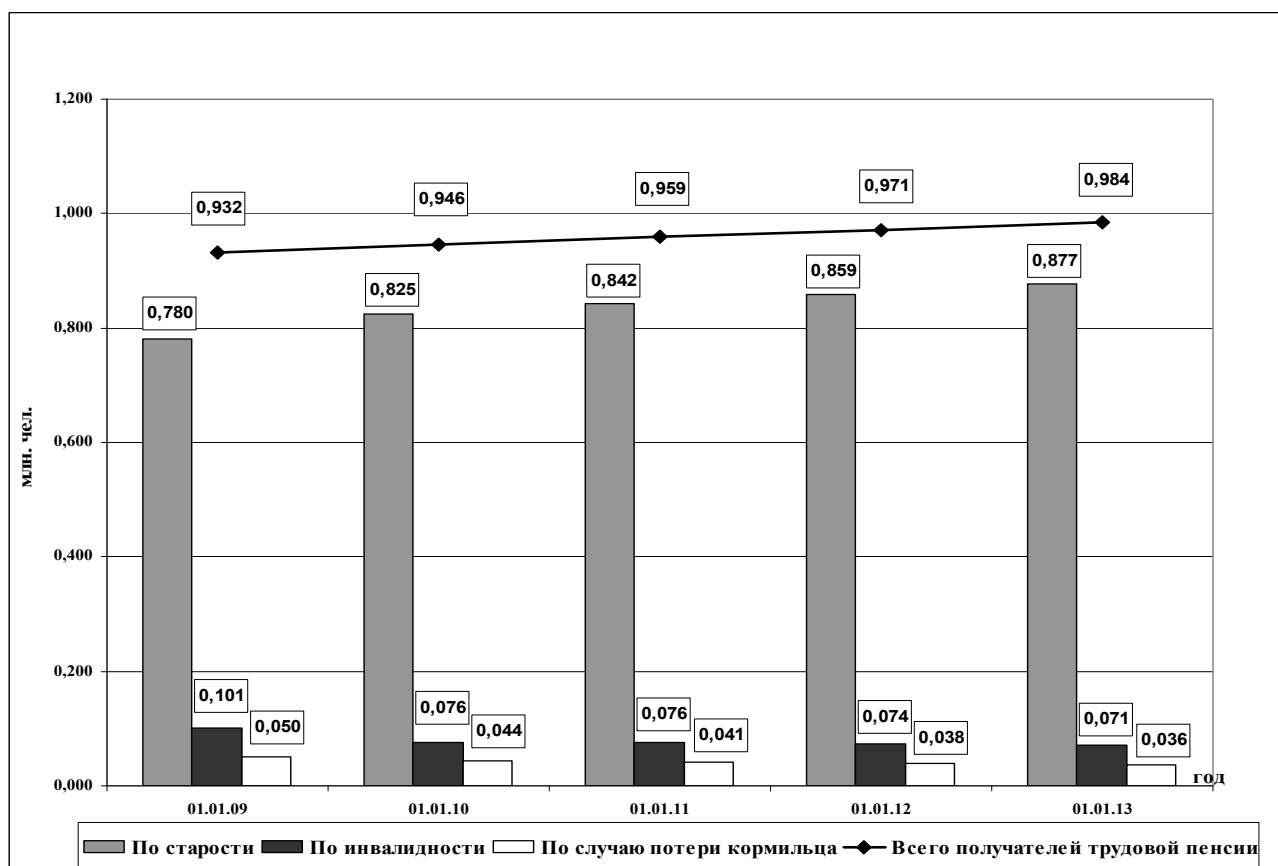


Рис. 3. Динамика численности получателей трудовой пенсии (по виду пенсии) в Республике Татарстан

Ежегодное число новых назначений трудовой пенсии за истекший период варьировалось в пределах 55 тыс.—62 тыс. в год, достигая при этом своего максимума по состоянию на 01.01.2010 г., затем к концу рассматриваемого периода снизилось до первоначального значения 55 тыс. в год. При этом удельный вес численности пенсионеров, пенсия которым назначена впервые, в общей численности получателей трудовой пенсии за истекший период снизилась от 5,9% (на 01.01.2009 г.) до 5,6% (на 01.01.2013 г.).

Прошедший пятилетний период характеризовался продолжением роста численности работающих пенсионеров: от 271,7 тыс. чел. до 365,4 тыс. чел. В итоге число продолжающих трудовую деятельность пенсионеров увеличилось на 93,7 тыс. чел, а удельный вес численности работающих получателей трудовых пенсий в общей численности получателей трудовых пенсий вырос на 7,9 п.п., от 29,2% до 37,1%.

За анализируемый период, вследствие снижения смертности и увеличения продолжительности жизни в республике, отмечается снижение ежегодной численности умерших получателей пенсии на 6,5 тыс. чел.: от 39,1 тыс. чел. (на 01.01.2009 г.) до 32,6 тыс. чел. (на 01.01.2013 г.). При этом удельный вес умер-

ших получателей трудовой пенсии в общем числе пенсионеров данного вида снизился на 0,9 п.п., от 4,2% до 3,3%. Одновременно, на фоне равномерного увеличения численности получателей трудовых пенсий произошло неуклонное снижение численности наемных работников: от 1,388 млн. чел. до 1,307 млн. чел. В итоге численность наемных работников уменьшилась на 81 тыс. чел., или на 5,8%.

Численность наемных работников все еще сохраняет свое преобладание над числом получателей трудовой пенсии, но при этом коэффициент соотношения численностей наемных работников и пенсионеров снизился от значения 1,49 (раз) до 1,34 (раз). Таким образом, за последние пять лет в Республике Татарстан произошло усиление демографических тенденций, оказывающих неблагоприятное влияние на состояние пенсионной системы, таких, как: рост численности получателей пенсии, и возрастание их доли в составе населения, снижение численности наемных работников, усиление уровня старения населения и, как следствие, возрастание демографической нагрузки.

Востокова А. В.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

Российская Федерация

О ПРИМЕНЕНИИ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОГНОЗОВ НАСЕЛЕНИЯ И МЕТОДИКЕ ИХ ПОСТРОЕНИЯ

В настоящее время развитие общественных процессов в значительной степени происходит под влиянием человеческого фактора. Человеческий фактор играет все более значимую роль в возникновении, например, проблем перенаселения и неравномерного размещения населения на континентах, продовольственного обеспечения, депопуляции в некоторых странах, а также занятости, формирования эффективных систем образования, подготовки кадров и ряда других. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость учета особенностей изменения структур населения при обосновании стратегий развития элементов всех уровней общественной системы – от государства в целом до его отдельных регионов, отраслей экономики и предприятий.

Подобные исследования, как правило, опираются на прогнозы численности, половозрастных и социальных структур населения, разработки которых бази-

руются на накопленном научным сообществом опыте в сфере социально-экономического прогнозирования [6].

Прогнозы численности и структуры функциональных групп, т.е. тех групп населения, которые обеспечивают функционирование определенных организаций, предприятий, отраслей производства, называют функциональными прогнозами.

Целью функционального прогнозирования является получение информации о будущей численности и составе тех или иных групп населения, необходимой для принятия решений в экономической, социальной, политической и других сферах деятельности государственного управления [4].

Наиболее часто функциональные прогнозы применяются для:

- выявления потребности в определенных товарах и услугах (образовательных, медицинских, планирования семьи, жилищно-коммунальных, транспортных и др.);
- определения численности и состава рабочей силы, а также уровня занятости;
- разработки планов размещения различных экономических объектов;
- разработки социальных и демографических программ;
- определения численности и состава призывного контингента;
- определения избирательных округов и организации выборных компаний [5].

По методу построения функциональные прогнозы делятся на два класса: прогнозы «предложения населения» и прогнозы «спроса на население».

Прогнозы «предложения населения» основаны на результатах демографических расчетов (в первую очередь – на прогнозах численности и возрастно-полового состава населения) [3] и строятся путем умножения численности возрастно-половых групп населения (определенной на основе фактических данных или результатов демографических прогнозов) на один или несколько параметров, характеризующих взаимосвязь этой численности населения с целевой переменной:

$$N_{a,s,t+n} = P_{a,s,t+n} \times k_{a,s,t+n} \times u_{a,s,t+n} \times c_{a,s,t+n}, \quad (1)$$

где $N_{a,s,t+n}$ – численность прогнозируемой функциональной группы (целевая переменная); $P_{a,s,t+n}$ – прогнозируемая (методом компонент или математическим методом) численность населения, принадлежащего к полу s и возрастной группе a в году $t+n$ (t – базовый год, n – длина прогнозного периода); $k_{a,s,t+n}$ – параметр интенсивности (частота) функциональных событий в группе насе-

ния, принадлежащей к полу s и возрастной группе a в году $t+n$; $u_{a,s,t+n}$ – параметр количественного соотношения функциональной группы населения, принадлежащей к полу s и возрастной группе a в году $t+n$, к другой функциональной группе; $c_{a,s,t+n}$ – коэффициент пропорционального распределения внутри группы населения, принадлежащей к полу s и возрастной группе a в году $t+n$ (т.е. доля функциональной подгруппы в общей численности возрастной группы a пола s в году $t+n$).

Параметром интенсивности событий $k_{a,s,t+n}$ могут служить, например:

- показатель охвата обучением в той или иной возрастной группе (в этом случае функциональный прогноз позволяет определить численности учащихся);
- количество каких-либо товаров, в среднем приобретаемое за отрезок времени (в этом случае функциональный прогноз позволяет оценить потребность в данных товарах);
- доля занятых среди женщин, имеющих детей (в этом случае функциональный прогноз позволяет определить численность работающих женщин с детьми) и т.д. [2; 5].

В качестве примера можно привести методику расчета численности учащихся определенного пола и уровня обучения, рекомендованную ООН:

$$STU_{a,s,t+n} = P_{a,s,t+n} \times ER_{a,s,t+n}, \quad (2)$$

где $STU_{a,s,t+n}$ – число учащихся уровня обучения a и пола s в конце интервала $t+n$; $ER_{a,s,t+n}$ – показатель полноты охвата обучением уровня a населения соответствующего возраста и пола s в конце периода $t+n$ [1].

Параметром количественного соотношения различных прогнозируемых групп $u_{a,s,t+n}$ может служить, например, среднее число учащихся, приходящихся на 1 учителя (преподавателя) (в этом случае на основе функционального прогноза определяется потребность в преподавателях).

Так, необходимое число учителей (преподавателей) для учащихся уровня обучения a и пола s в конце интервала $t+n$ ($TEACH_{a,s,t+n}$) рассчитывается по формуле:

$$TEACH_{a,s,t+n} = STU_{a,s,t+n} \times SPT_{a,s,t+n}, \quad (3)$$

где $SPT_{a,s,t+n}$ – среднее число учащихся уровня обучения a и пола s , приходящихся на 1 учителя в конце интервала $t+n$.

Коэффициентом пропорционального распределения внутри группы населения $c_{a,s,t+n}$ могут служить, например:

- показатель структуры преподавателей по специальностям (это позволит дифференцировать численностей преподавателей;
- показатель структуры занятых по квалификации и стажу работы (это позволит разработать план приема на работу специалистов) и т. д.

Так, число учителей начальных классов ($PT_{a,s,t+n}$) определяется по формуле:

$$PT_{a,s,t+n} = TEACH_{a,s,t+n} \times PPT_{a,s,t+n} \quad (4)$$

где $PPT_{a,s,t+n}$ – доля учителей (в их общей численности), необходимая для обучения учащихся возраста a и пола s в начальной школе в конце интервала $t+n$ [5].

Главной задачей функционального прогнозирования «предложения населения» является получение перспективных оценок параметров $k_{a,s,t+n}$, $u_{a,s,t+n}$ и $c_{a,s,t+n}$. Последние выполняются или на основе гипотезы о неизменности этих параметров в будущем, или с помощью эконометрических моделей, или задаются как целевые (нормативные) величины [4].

Прогнозы «спроса на население» в отличие от прогнозов «предложения населения» основаны не на демографических, а на экономических моделях (моделях функционирования организации (предприятия) или отрасли хозяйствования) [3] и строятся на основе данных, которые характеризуют потребности субъектов социально-экономической деятельности (чаще всего, в определенном числе занятых). Ярким примером функционального прогноза этого класса служит расчет необходимого числа занятых с использованием обратной функции Кобба-Дугласа:

$$EM_{i,t} = a_i \times VA_{i,t}^{b(i)} \times CAP_{i,t}^{c(i)} e^{d(i)t}, \quad (5)$$

где $EM_{i,t}$ – необходимое число занятых в i -той отрасли в год t ; $VA_{i,t}^{b(i)}$ – величина добавленной стоимости, произведенной в i -той отрасли в год t ; $CAP_{i,t}^{c(i)} e^{d(i)t}$ – величина физического капитала в i -той отрасли в год t ; a_i – постоянная для i -той отрасли; $b(i)$ – параметр эластичности, связывающий численность занятых с величиной добавленной стоимости i -той отрасли; $c(i)$ – параметр эластичности, связывающий численность занятых с величиной физического капитала i -той отрасли; $d(i)$ – параметр, связывающий численность занятых i -той отрасли со временем t и характеризующий уровень технологического развития [1].

Прогнозы «предложения населения» и прогнозы «спроса на население» нередко используются как взаимодополняющие. Так, сравнение результатов прогноза спроса на труд с прогнозами предложения труда позволяет оценить

степень сбалансированности национального или регионального рынка труда в году $t+n$, а также реалистичность выбранной политики в области занятости [2].

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время по мере развития мирового и регионального рынков роль функционального прогнозирования всё более возрастает. Функциональные прогнозы во всё большей степени служат удовлетворению информационных интересов как крупных транснациональных компаний (ТНК), так и средних и даже мелких фирм и общественных организаций, ориентированных на конкретные группы людей. Таким образом, функциональное прогнозирование имеет в основном прикладное значение, хотя по мере его проецирования на мировой уровень оно приобретает черты фундаментальных прогностических исследований.

Список использованных источников:

1. Projection Methods for Integrating Population Variables into Development Planning. Vol.1: Methods for Comprehensive Planning. Module Two: Methods for preparing school enrolment, labour force and employment projections / United Nations Department of International Economic and Social Affairs. – New York: United Nations, 1990.
2. Денисенко М. Б. Демография: учеб. пособ. / М. Б. Денисенко, Н. М. Калмыкова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 424 с.
3. Население России 2009: Семнадцатый ежегодный демографический доклад / отв. ред. А. Г. Вишневский; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 334, [2] с.: ил.
4. Новоселова С. В. Основы демографии: пособ. для гос. служащих / С. В. Новоселова, М. Б. Денисенко; под ред. С. В. Лапиной. – Мн: Альтиора – Живые краски, 2012. – 133 с.
5. Саградов А. А. Экономическая демография: учеб. пособ. / А. А. Саградов. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 254 с.
6. Тихомиров Н. П. Демография. Методы анализа и прогнозирования: учеб. для вузов / Н. П. Тихомиров. – М.: Экзамен, 2005. – 256 с.

К. е. н. Дугінець Г. В., Сафонова О. В., Хмельовська А. В.

*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»,
м. Дніпропетровськ, Україна*

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В СВІТІ ТА ЇЇ ДЕМОГРАФІЧНИЙ АСПЕКТ

У другій половині ХХ в. людство стало свідком непереборної і незворотної сили процесів глобалізації, які так чи інакше охопили всі сфери суспільного життя і створюють глобальну за своїм масштабом систему взаємозалежності країн і народів світу.

Глобалізаційні процеси в поєднанні зі стрімкими змінами у глобальних політичних та економічних системах сприяли різкій інтенсифікації світових міграційних потоків, призвели до формування принципово нової міграційної ситуації у світі, найважливішими характерними рисами якої є:

- безпрецедентне розширення масштабів і географії міжнародної міграції;
- трансформація структури міжнародних міграційних потоків;
- визначальне значення економічної і насамперед трудової міграції;
- неухильне зростання і структурна «нездоланність» нелегальної імміграції;
- зростання масштабів і розширення географії вимушених міграцій;
- збільшення значущості міжнародної міграції населення в демографічному розвитку сучасного світу;
- двоїстий характер сучасної міграційної політики.

Зростаючий дисбаланс демографічного розвитку між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, збільшується розрив у рівнях економічного розвитку між окремими країнами та регіонами світу, розпад соціалістичної системи і виникнення на її основі нових державних утворень, посилення геополітичної нестабільності в ряді африканських і азійських країн, на Близькому Сході – все ці та інші події другої половини 1980–1990-х рр.. привели в рух величезні і часто некеровані хвилі міжнародних міграційних пересувань і висунули міжнародну міграцію населення в ряд найважливіших глобальних процесів, які значною мірою впливають на світову економіку та обумовлюють її глобалізацію.

Вже тільки масштаби міжнародної міграції дозволяють говорити про неї як про явище, що має глобальне значення. За даними Відділу народонаселення ООН, в 2005 р. в світі налічувалося понад 190 млн. «класичних» міжнародних мігрантів (тобто людей, що живуть не в країнах, де вони народилися), при цьому майже 61% з них перебували в розвинених країнах. Інакше кажучи, в даний час один з кожних 35 мешканців земної кулі є «класичним» міжнародним мігрантом, при цьому в розвинених країнах міжнародним мігрантом є кожен десятий житель, у той час як у країнах, що розвиваються – тільки кожен 70-й житель.

Зауважимо, що в ці цифри не включені нелегальні мігранти, чисельність яких за різними оцінками становить від 20 до 35 млн. осіб, міжнародні туристи, чисельність яких у 2007 р. перевищила 900 млн. чоловік, а також довгострокові, сезонні, маятникові і епізодичні мігранти. Фактично якщо говорити про всі категорії населення, в тій чи іншій формі залучених в міжнародні міграційні по-

токи, то в даний час, по суті, кожен шостий житель земної кулі є міжнародним мігрантом.

Індикатором зростання масштабів міжнародної міграції є і збільшення частки міжнародних мігрантів в чисельності населення приймаючих країн. Незважаючи на те, що у світовому розрізі частка міжнародних мігрантів у загальній чисельності населення збільшилася незначно (з 2,5% в 1960 р. до 3,0% у 2005 р.), зміни на рівні окремих країн були набагато більш значущими. Так, якщо в 1960 р. тільки в 27 країнах світу частка мігрантів у населенні перевищувала 10%, то в 2005 р. таких країн вже налічувалося 50.

В даний час всі країни сучасного світу в той чи іншій мірі виявляються залученими до світових міграційних потоків. Розвиток систем комунікації та транспортного повідомлення не залишив незачепленою жодну країну, міжнародні мігранти з'явилися всюди.

Особливе значення в 1990-і рр.. міжнародна міграція населення набула в Україні, яка переживала серйозну демографічну кризу, ставши по суті єдиною позитивною компонентою її демографічного розвитку. Імміграція в Україну, яка прийняла різноманітні форми (вимушена, добровільна, нелегальна), згідно з даними поточного обліку, склала за 1992–2012 рр.. близько 7 млн. чол. Проведений в 2012 р. перепис населення показав, що міграційний приплив за міжпереписний період (1989–2012 рр..) виявився істотно вищим і склав близько 3 млн. осіб. В результаті міграційний приріст за 1992–2007 рр.. перевищив 3,8 млн. чоловік і дозволив «згладити» майже на 35% природне зменшення населення України, яка за ці роки склала близько 6 млн. чол. Разом з тим в останні роки міграційний приріст значно знизився. Так, в 2007 р. він склав всього 240 тис. проти 978 тис. осіб у 1994 р.

Список використаних джерел:

1. Киреев А. Международная экономика / А. Киреев. – М.: Международные отношения, 1999. – Ч. 1.
2. Башкатов Б. И. Международная статистика труда / Б. И. Башкатов, Г. Ю. Карпухина. – М.: Дело и Сервис, 2001.
3. Вышегородцев М. М. Утечка умов или приток капиталов, а стоит ли бить тревогу? / М. М. Вышегородцев, А. В. Сиденко // Финансы. – 2000. – № 10.
4. Цапенко И. «Ренессанс» экономической миграции на Западе / И. Цапенко // Вопросы экономики. – 2002. – № 11.
5. Костин Л. Миграция и мигранты / Л. Костин // Человек и труд. – 2001. – № 8.
6. Труд и занятость в России: стат. сб. – М.: Государственный комитет РФ по статистике, 2001.

7. Долгучиц Л. А. Планета иммигрантов / Л. А. Долгучиц. – М.: Молодая гвардия, 1990.
8. Статистика международной миграции. Рекомендации по совершенствованию систем сбора данных / [Р. Билсборроу, Г. Хьюго, А. Оберай, Х. Злотник]. – М.: ILO, 1999.
9. Денисенко М. Б. Замещающая миграция / М. Б. Денисенко // Международная миграция и современный мир. – 2001. – Вып. 5.
10. Ионцев В. А. Международная миграция населения: теория и история изучения / В. А. Ионцев. – М., 1999.
11. Пристанева А. А. Рынок труда: занятость и безработица / А. А. Пристанева. – К., 1997.
12. Власова В. М. Стабилизация занятости в условиях рынка / В. М. Власова, В. А. Сидоркина. – М.: Финансы и статистика, 1992.
13. Дежина И. «Утечка умов» из России: мифы и реальность / И. Дежина // Науковедение, 2003.
14. Интернет-журнал Демоскоп-Weekly [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru>
15. Население России 2001. – М., 2002.
16. Global Population Policy. Data base 1993 UN New York 1995.

К. пед. н. Перхун Л. П., Веретільник В. В.

ДВНЗ «Українська академія банківської справи

Національного банку України», м. Суми

МОДЕЛЮВАННЯ ДЕФІЦИТУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Дефіцит трудових ресурсів у даному дослідженні розуміється авторами як різниця між попитом і пропозицією на ринку праці. Постає питання правильного вибору методів прогнозування як попиту, так і пропозиції.

На перший погляд при прогнозуванні попиту на ринку праці на макроекономічному рівні доцільно було б використовувати апарат виробничих функцій, що пов'язує такі економічні величини як ВВП, зайнятість та валове нагромадження капіталу. Проте, якщо проаналізувати динаміку темпів зростання цих макроекономічних показників (рис. 1), то можна побачити, що їх взаємне розташування порушує одне з правил побудови виробничої функції, а саме: ліній щодо ВВП має знаходитися між лініями капіталу (K) і праці (L).

Починаючи з 2008 року лінія ВВП розташовується вище ліній капіталу та зайнятості, що говорить про некоректність використання побудови виробничої функції на даному часовому проміжку. З 2008 по 2011 роки спостерігається ситуація, за якої для прогнозування макроекономічних величин повинна використовуватись виробнича функція, що окрім капіталу і праці має ще деякі латентні фактори, що приводять до випереджаючого зростання ВВП.

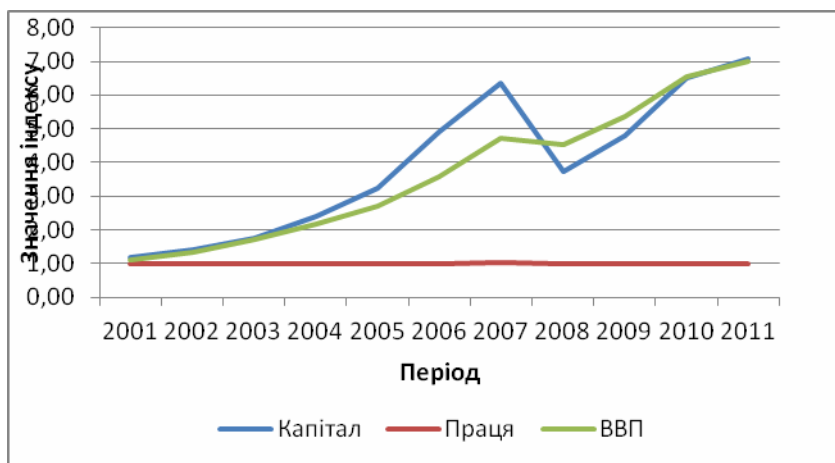


Рис. 1. Динаміка індексів традиційних факторів виробничої функції

Якщо вклад таких факторів описати мультиплікативним членом e^{pt} у лінійно-однорідній функції $Y = e^{pt}F(K, L)$, то оцінка p має бути позитивною. У такому випадку говорять про існування позитивного «залишку» в тому розумінні, що фактори K і L не повністю описують динаміку випуску Y .

Крім того, з рис. 1 видно, що динаміка капіталу та ВВП має високу рухливість, в той час як динаміка зайнятості практично не змінюється. В такому разі спроба побудувати виробничу функцію з незмінними коефіцієнтами на всьому проміжку часу призведе до виникнення високої автокореляції залишків та великих відхилень в моделі, що і спостерігалось нами в процесі моделювання.

Неможливість використання стандартних регресійних моделей та апарату виробничих функції підтверджується невиконанням основних макроекономічних залежностей на ринку праці України, зокрема закону попиту і пропозиції, закону Оукена та залежності Філіпса. Згідно з ринковими законами, завжди існує зворотна залежність між ціною праці та обсягом попиту на неї і пряма – між ціною праці та її пропозицією (рис. 2).

У реальності ми бачимо ситуацію, коли крива сукупної пропозиції праці (на рис. 2 справа) у кризових умовах відображає інші закономірності: при зниженні рівня оплати праці пропозиція праці зростає (так зване економічно вимушене пропонування). З аналізу рис. 2 можна констатувати часткове виконання закону попиту та пропозиції в певні періоди. На проміжку з 2003 по 2008 рік відбувається ріст сукупної пропозиції праці, у зв'язку з підвищенням ціни на працю, проте в кризовий і посткризовий період відбувається обернена тенденція: ріст заробітної плати обернено впливає на пропозицію праці. Це говорить про те, що економіка України не пристосована до ринкових реалій циклічного роз-

витку, тому виконання закону попиту і пропозиції носить періодичний характер і не відповідає постійній тенденції.

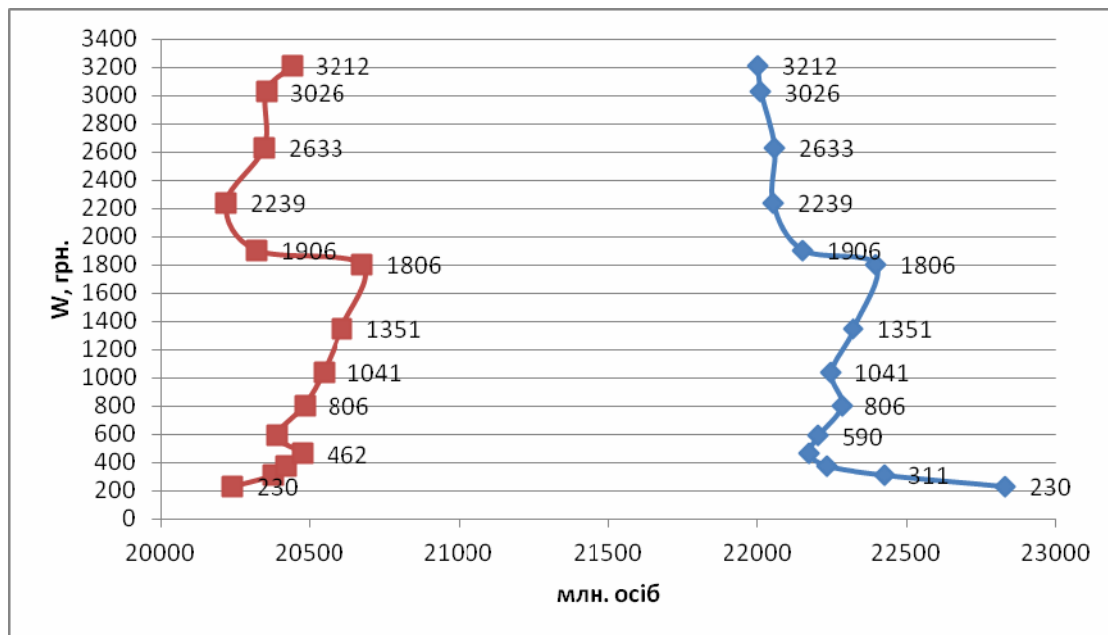


Рис. 2. Динаміка попиту та пропозиції на ринку праці залежно від росту заробітної плати

Спробу прослідкувати зв'язок ВВП та зайнятості було зроблено з допомогою закону Оукена, відповідно до якого щорічний приріст реального ВВП приблизно на 3% утримує кількість безробітних на постійному рівні, а кожні додаткові 2,0–2,5% приросту реального ВВП зменшують кількість безробітних на 1% і навпаки. Однак дослідження цієї залежності для вітчизняного ринку праці показали, що в економіці України дія закону Оукена наразі чітко не простежується. Зазначимо, що розрахунки проводилися за рекомендаціями фахівців Світового банку, згідно з якими у країнах з перехідною економікою зниження рівня безробіття на 1% супроводжується приростом реального ВВП саме на 2,5%. Так, наприклад, за офіційною статистикою рівень безробіття з 2000 року постійно зменшувався, проте у 2005 році темпи зростання ВВП склали 2,7%, що мало спровокувати зростання безробіття, натомість фактичний рівень безробіття у країні скоротився. У 2009 році, який був після кризовим, рівень безробіття за законом Оукена повинен був сягнути 38%, проте він зберігся на рівні 9%.

Досить важливою макроекономічною закономірністю, що відображає зв'язок між рівнем безробіття та інфляцією, є крива Філіпса. За теоретичною концепцією зазначеної закономірності, в довгостроковому періоді між інфляцією та безробіттям зв'язок відсутній, а у короткостроковому має місце зв'язок обер-

нений. Побудова кривої Філіпса для України в довгостроковому періоді (рис. 3) підтвердила відсутність зав'язку між рівнями інфляції та безробіття, що відповідає залежності Філіпса.

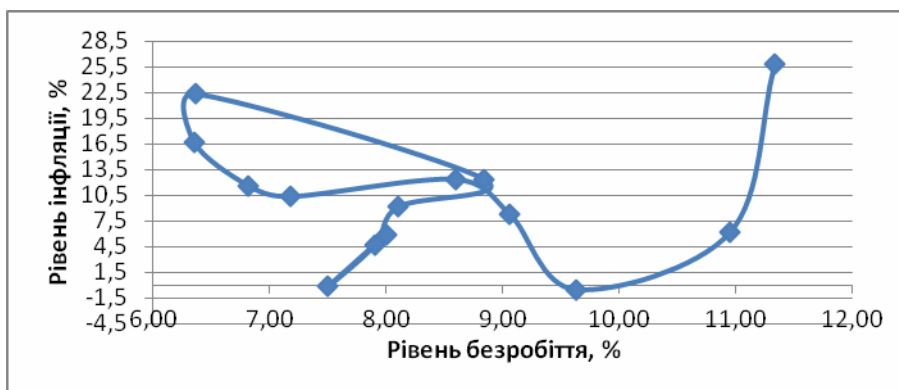


Рис. 3. Крива Філіпса для ринку праці України (довгостроковий період)

Отже, такі економічні реалії вимагають застосування принципово інших методів для прогнозування дефіциту та зайнятості трудових ресурсів України, таких як, наприклад, метод компонент та балансовий метод. Суть методу компонент полягає у відстеженні руху окремих груп (або сукупності вцілому) у часі у відповідності з заданими (прогнозними) параметрами народжуваності, смертності та міграції. Даний метод не використовує фактори, що були описані як нестабільні при застосування апарату виробничих функцій, тому він дає більш точні прогнози для українських реалій. При прогнозування попиту на допомогу приходить балансовий метод. Суть методу полягає у визначенні системи балансових рівнянь, які описують розвиток галузей народного господарства на основі певних коефіцієнтів.

Моделювання дефіциту трудових ресурсів на основі даних методів дало такі результати: на кінець 2013 року прогнозна кількість трудових ресурсів становить 28644 тис. ч., а кількість економічно активного населення 22 млн. ч. Водночас прогнозне значення чисельності зайнятих становить 20439 тис. ч., а кількість безробітних на рівні 1560 тис. ч. Адекватність моделі підтвердилась наявним статистичним даним на початок року та прогнозним даним Кабміну.

Руденок О. Ю., Алексеева А. В.

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

ПРОБЛЕМИ ВИКОНАННЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

В структурі державних фінансів України важливе місце займає організація фінансування пенсійних витрат для різних верств населення. Пенсійна система є дуже складною та використовує різні форми фінансування, що гарантує належні виплати громадянам у вигляді мінімальних доходів з виходом на пенсію або настанням інших умов.

Особливої актуальності дана проблема набуває у кризовий та посткризовий періоди, так як об'єми надходжень значно зменшуються, а потреби у фінансуванні залишаються на тому ж рівні, а в деяких випадках навіть збільшуються.

Так, метою дослідження є розгляд формування та виконання видаткової частини Пенсійного фонду України (далі ПФУ) у системі державного пенсійного страхування, зокрема у посткризовий період.

Проблемам функціонування і розвитку пенсійної системи України, зокрема аналізу видаткової частини ПФУ, присвячені праці таких авторів, як Д. Полозенко, В. Мельничук, Б. Зайчук, Л. Ткаченко, А. Якимів та багато інших. У своїх наукових працях вони характеризують тенденції розвитку солідарної пенсійної системи в Україні, особливості її функціонування в умовах фінансової кризи, а також розглядають аспекти видаткової частини бюджету ПФУ та шляхи її мінімізації.

Видатки ПФУ формуються відповідно до пенсійних програм, які фінансуються з різних джерел. Пенсійна програма характеризується цільовим призначенням коштів, а також джерелами їх фінансування. Тому усю сукупність видатків ПФУ відповідно до пенсійних програм можна класифікувати за двома ознаками:

I. Відповідно до джерел їх фінансування:

- видатки, що фінансуються за рахунок коштів ПФУ;
- видатки, що фінансуються за рахунок коштів Державного бюджету;
- видатки, що фінансуються за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;
- видатки, що фінансуються за рахунок коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

II. За напрямками використання:

–видатки на виплату трудових і соціальних пенсій, доплат та допомоги, а також оплата послуг з їх доставки;

–адміністративно-управлінські видатки: видатки на утримання органів ПФУ, провадження персоніфікованого обліку, на розрахунково-касове обслуговування, інші видатки;

–відшкодування виплати пенсій особам, звільненим з військової служби та інші;

–відшкодування виплат пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених різними пенсійними програмами;

–видатки на виплату пенсій і допомог за трудовим каліцтвом та оплата послуг з їх доставки та інші [1].

Проведемо більш детальний аналіз видатків ПФУ в період з 2008 до 2012 років (табл. 1).

Таблиця 1. Видатки ПФУ (млн. грн.) [2]

Період	Сума, млн. грн.	Відхилення від попереднього періоду, млн. грн.	Темп росту, від попереднього періоду, %
Докризовий період			
2008 рік	150349	50408,60	50,44
2009 рік	165590	15241	10,14
Посткризовий період			
2010 рік	191473	25883	15,63
2011 рік	210714	19241	10,05
2012 рік	228764	18050	8,57

Аналізуючи дані таблиці, можна зробити висновки, що у 2008 в порівнянні з 2007 видатки зросли аж на 50%. До речі, в порівняльному періоді (2008–2012) у 2008 р. спостерігалось найвище зростання видатків ПФУ, які склали 150349 млн. грн. що на 504 млн. грн. більше фактичної суми видатків 2007 р.

Зростання обсягів зумовлено: проведенням з 1 січня 2008 р. перерахунків розмірів пенсій, призначених згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», із застосуванням показників середньої заробітної плати працівників, зайнятих у галузях економіки України. В результаті проведених перерахунків середній розмір пенсійної виплати збільшився до 895 грн. у грудні 2008 р.

У 2009 видатки зросли на 15,2 млн. грн., або на 10 відсотків в порівнянні з 2008 р. ПФУ призначено пенсії понад 698 тис. громадянам, 609 тис. осіб прове-

дені перерахунки пенсій з урахуванням стажу та заробітної плати після призначення (попереднього перерахунку) пенсії. В результаті проведених перерахунків розмір пенсії збільшився до 1032,63 грн. у грудні 2009 р., або на 10,5 відсотка.

У 2010 р. видатки зросли на 15 % в порівнянні з 2009 р. Фінансування виплат здійснювалось за рахунок залишку коштів, який склався на початок року, надходжень власних коштів Фонду, планових асигнувань з Державного бюджету України та позичок, що надавалися Державним казначейством України відповідно до ст.56 Закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» на покриття тимчасових касових розривів, пов'язаних з виплатою пенсій.

У 2011 р. видатки зросли на 10% в порівнянні з 2010 р. Загальні видатки склали 210714 млн. грн., з яких 77,7% (або 163 801 млн. грн.) – за рахунок власних надходжень, а 22,3% (або 46 913 млн. грн.) – за рахунок коштів Державного бюджету України.

У 2012 р. загальна сума видатків склала – 228764 млн. грн. Це означає, що в порівнянні з 2011 р. видатки зросли на 8,5%.

11 лютого 2013 р. Урядом прийнято постанову № 101 «Про бюджет Пенсійного фонду України на 2013 рік» [3], якою затверджено пенсійний кошторис на поточний рік. Видатки ПФУ затверджені в сумі 252,1 млрд. грн. і визначалися з урахуванням проведення підвищення розмірів пенсійних виплат з 1 січня та 1 грудня 2013 р. у зв'язку із зростанням прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб, а також із 1 березня з урахуванням коефіцієнта зростання заробітної плати порівняно з попереднім роком, що передбачено статтею 42 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

Для того, щоб зменшити видатки ПФУ можна провести наступні заходи:

- 1) процес переведення пенсійних виплат з поштових відділень на банківські рахунки, що істотно скоротить видаткові статті бюджету ПФУ;
- 2) своєчасне відшкодування доплат, адресної допомоги, пенсій по ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи за рахунок коштів Держбюджету;
- 3) своєчасне відшкодування доплат до прожиткового мінімуму Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та інші.

Реалізація таких заходів призведе до збільшення дохідної частини бюджету ПФУ, а це, у свою чергу, дозволить зменшити дефіцит бюджету, що позитивно вплине на подальший основний розмір пенсій та істотно покращить рівень життя громадян, зокрема пенсіонерів.

Список використаних джерел:

1. Адамик О. Видатки органів Пенсійного фонду: їхня класифікація відповідно до пенсійних програм і відображення в обліку / О. Адамик // Наука молода: зб. наук. праць. молод. вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2007. – № 7. – С. 160–166.
2. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua>
3. Постанова КМУ від 11 лютого 2013 р. № 101 «Про бюджет Пенсійного фонду України на 2013 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/101-2013-%D0%BF>

Руденок О. Ю., Будакова М. С.

*Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені М. Туган-Барановського, Україна*

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ НА БЮДЖЕТ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ

У сучасному суспільстві пенсійна система відіграє значну соціальну та економічну роль і потребує постійної уваги з боку держави. Суспільний добробут населення визначається пенсійним забезпеченням людей похилого віку та впевненістю у завтрашньому дні осіб, які працюють. В Україні існує тенденція переважання кількості пенсіонерів над працездатним населенням, а отже, тягар на працюючих збільшується з кожним роком.

Негативний вплив на стан пенсійного страхування має сучасна демографічна ситуація та «старіння нації». В таких умовах поширюється бідність та поглиблюється соціальна нерівність за віком. Все це зумовлює актуальність обраної теми.

Серед вчених, котрі досліджували ці питання в своїх наукових працях, зазначимо наступних: І. Сирота, О. Василик, Б. Зайчук, М. Захарко, О. Коваленко, З. Коровіна, Л. Ларіонова, О. Мельник, О. Огій, К. Окольніков, Д. Остапенко, В. Шумський, В. Діхтерьова.

Метою роботи є дослідження структури населення України та прогнозування змін, які можуть відбуватись протягом найближчих років, і їх зв'язок з можливостями формування збалансованого бюджету.

Бюджетна політика у сфері пенсійного забезпечення становить основу розвитку пенсійної системи, закріплюючи досягнуті темпи зростання рівня пенсійного забезпечення.

Структура бюджету Пенсійного фонду України характеризується складною полікомпонентною структурою бюджетоутворюючих показників доходної і видаткової частин бюджету.

На формування доходної частини бюджету Пенсійного фонду впливає низка факторів як економічних, так і політичних, проте значний вплив має демографічна структура.

Головними чинниками пенсійних реформ є три демографічні тенденції: 1) низька народжуваність; 2) збільшення тривалості періоду навчання; 3) зростання очікуваної тривалості життя.

Дві перші тенденції зумовлюють зменшення контингенту працюючих, остання – збільшення контингенту пенсіонерів, і в сукупності вони є об'єктивним фактором посилення навантаження на пенсійну систему [3].

Тенденції щодо формування співвідношення чисельності осіб пенсійного віку до осіб працездатного віку мають негативний характер протягом всього терміну пенсійної реформи і на перспективу до 2040 року [2, с. 107–110].

Прогноз демографічної ситуації та її вплив на пенсійну систему в Україні є невтішним: кількість платників внесків до 2050 року зменшиться на 25%, а одержувачів пенсій зросте на 8%. За такої ситуації неможливо буде утримати основні показники пенсійної системи на поточному рівні.

Вже у 2025 році кожен працюючий буде утримувати одного пенсіонера. Це веде до браку власних коштів у Пенсійного фонду України.

Демографічне навантаження призведе до зниження співвідношення середньої пенсії та заробітної плати з 40% у 2009 році до 28% у 2050 році, або до збільшення дотацій з державного бюджету на покриття «демографічного» дефіциту.

Зважаючи на результати демографічного прогнозу, навіть за доволі оптимістичного сценарію розвитку вітчизняного ринку праці, кількість контингентів зайнятого населення та платників внесків у прогнозованому періоді матиме чітко виражену тенденцію до скорочення [1, с. 30–38].

В Україні співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків у найближчі п'ять років може бути стабільним за умови сприятливої ситуації на ринку праці: зниження безробіття та зростання зайнятості здатні забезпечити підтримку контингенту платників внесків і навіть деяке його збільшення. Однак після того, як рівень безробіття наблизиться до природної норми, це співвідношення зростатиме паралельно зростанню співвідношення кількості осіб пенсійного й працездатного віку.

Звичайно, є певні резерви щодо посилення мотивації економічної активності населення, реструктуризації зайнятості, особливо щодо переведення працівників неформального сектора в сектор офіційної зайнятості, але навіть їх реалізація не в змозі перекрити вплив демографічних тенденцій. За припущень вже у 2025 р. кількість пенсіонерів зрівняється з кількістю платників внесків [4].

Отже, з огляду на проведені дослідження можна зробити висновок, що ситуація, яка склалася у системі Пенсійного забезпечення України вимагає прийняття на загальнодержавному рівні негайних і дієвих заходів. Ці заходи повинні, перш за все, передбачати:

1) зниження податкового навантаження на заробітну плату. Це призведе до виведення її із «тіні» з метою участі у накопичувальній системі пенсійного забезпечення;

2) впровадження накопичувальної системи призведе до залучення до участі в пенсійному страхуванні самозайнятих осіб, які зараз неповною мірою сплачують пенсійні внески;

3) зміну співвідношення працюючих та пенсіонерів. Співвідношення працюючих та пенсіонерів провести шляхом створення робочих місць. Зокрема пенсійний вік має бути обчислений так, щоб демографічний коефіцієнт відбивав співвідношення не менше, ніж три до одного.

Список використаних джерел:

1. Гнибіденко І. Ф. Наукові підходи до реформування пенсійної системи в Україні та країнах ЄС / І. Ф. Гнибіденко, А. О. Непокульчицький // Проблеми науки (укр.). – 2006. – № 4. – С. 30–38.
2. Ткаченко І. В. Демографічні чинники пенсійної реформи в Україні / І. В. Ткаченко // Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – 2011. – № 4. – С. 107–110.
3. Рад Н. С. Бюджетний процес в органах Пенсійного фонду України: проблеми і перспективи / Н. С. Рад // Економіка і організація управління. – 2008. – № 3. – С. 193–201.
4. Свенчіцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / М. Свенчіцкі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.

Руденок О. Ю., Коротєєва Ю. В.

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені М. Туган-Барановського, Україна

НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Досягнення соціальної і економічної стабільності є головним завданням держави. Значне місце при цьому відводиться розвитку та реформуванню системи пенсійного забезпечення, яка має критичне значення для соціального розвитку держави.

Для України проблема пенсійного забезпечення є досить актуальною, тому що на даному етапі відбувається старіння населення, що призводить до зростання пенсійного навантаження на працюючих. В результаті маємо незбалансованість доходів і витрат Пенсійного фонду.

Питання реформування пенсійної системи України розглядалися такими вченими як: С. О. Левицька, С. І. Галашко, Л. О. Омелянович, Н. С. Рад та ін. Вченими були розглянуті необхідність і проблеми, перспективи і наслідки реформування пенсійної системи, а також її вплив на досягнення сталого розвитку держави. Але проведені дослідження мають суперечливий і дискусійний характер, що обумовлює необхідність подальшого вивчення запропонованої теми.

Метою даної роботи є дослідження рівня розвитку пенсійної системи України, визначити напрямки її реформування.

Найвагоміший вплив на реформування пенсійної системи мають демографічні фактори. За останні 10 років пенсіонери становлять 30% постійного населення України. Надалі співвідношення змінюватиметься не на користь працюючих через зменшення зайнятого населення та збільшення тривалості життя людей старшого покоління.

Так, на сьогодні кількість платників внесків на пенсійне страхування складає 15,2 млн., а кількість пенсіонерів – 13,8 млн., тобто платник внесків фінансує 90,8% середньої пенсії, а в деяких регіонах і більше.

Прогноз демографічної ситуації в Україні до 2050 року можна побачити на рис. 1.

Аналіз рис. 1 свідчить про те, що кількість платників внесків до 2050 року зменшиться на 25%, а одержувачів пенсій зросте на 8%, тобто збільшиться навантаження на працюючих громадян через збільшення диспропорції в співвідношенні людей молодого та похилого поколінь.

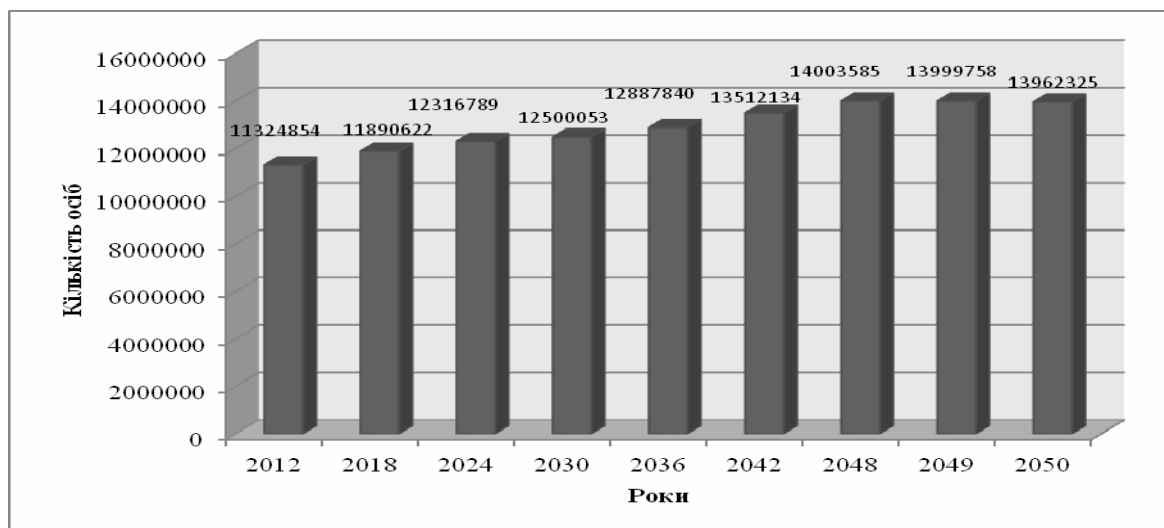


Рис. 1. Прогноз чисельності пенсіонерів до 2050 р.

Одним з напрямків вирішення проблеми співвідношення людей похилого віку та платників страхових внесків є підвищення пенсійного віку. Підвищення пенсійного віку істотно поліпшує фінансову спроможність Пенсійного фонду, що має велике значення для оптимізації видатків державного бюджету, спрямування його коштів на потреби соціального й економічного розвитку.

Подальше підвищення пенсійного віку для жінок і чоловіків до 62 років дасть змогу у 2025 р. збільшити обсяги зайнятості на 0,7 млн. осіб, або на 4%. Якщо ж підвищення віку продовжити до 65-річного порогу, приріст зайнятості становитиме 1,1 млн. осіб у 2031 р., або 6,1%. Це додатково забезпечить, відповідно, 4,0% та 6,1% ВВП порівняно з тим, якби пенсійний вік залишався на сучасному рівні. Разом із збільшенням кількості платників внесків, зменшення кількості одержувачів дає можливість істотно покращити баланс Пенсійного фонду. За інших рівних умов, поточний баланс (різниця між надходженням внесків та видатками на виплату пенсій з власних коштів) при досягненні 61-річної межі збільшиться у 2021 р. на 10,7%, при досягненні у 2025 р. 62-річної межі – на 16,8%, у 2031 р. 65-річної межі – на 25,4%. Це дасть можливість Пенсійному фонду уникати дефіциту власних коштів ще деякий час після того, як підвищення пенсійного віку буде зупинено і навантаження на платників внесків почне зростати [1].

Мобілізації додаткових коштів до бюджету Пенсійного фонду може сприяти звільнення солідарної системи від невластивих для неї видатків (зокрема на фінансування дострокових і пільгових пенсій).

Обмеження максимального розміру пенсії, що виплачується із солідарної системи; поступовий перерозподіл частки внеску на пенсійне страхування від

роботодавця до працівника, ефективна державна політика скорочення безробіття, стимулювання народжуваності буде сприяти підвищенню ефективності пенсійної системи.

У висновку необхідно зазначити, що для реформування пенсійної системи необхідно: встановити пряму залежність розміру пенсії від розміру внесків; забезпечити точний облік періодів зайнятості, заробітної плати та сплачених внесків; впорядкувати систему призначення пільгових пенсій; стимулювати пізніший вихід на пенсію; вилучити програми соціальної допомоги з пенсійної системи. Можна стверджувати, що впровадження усіх зазначених напрямків на практиці дасть поштовх для ефективного розвитку пенсійної системи України та приведе до зменшення розбалансованості бюджету Пенсійного фонду України.

Список використаних джерел:

1. Свенчіцкі М. Демографічні та фінансові передумови пенсійної реформи в Україні: прогноз – 2050 / М. Свенчіцкі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.

Руденок О. Ю., Кононова Т. С.

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

ОСНОВНІ ЗАХОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день проблема ефективного функціонування пенсійної системи, зокрема формування доходів Пенсійного фонду України (ПФУ), в умовах структурних змін, які відбуваються в економіці держави, є однією із найактуальніших, оскільки спад виробництва, зниження ефективності господарювання, складний фінансовий стан підприємств, висока інфляція і низький рівень заробітної плати спричиняють від'ємне сальдо власних доходів ПФУ, що веде до низки проблем несвоєчасності та неадекватності виплат пенсії.

Вивченню проблем формування доходної частини кошторисів бюджетних установ, зокрема Пенсійного фонду України, присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: М. Т. Білухи, В. В. Бурцевого, Ф. Ф. Бутинця, Р. Т. Джоги, та інших провідних спеціалістів.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених проблемі формування та використання доходів бюджету ПФУ, однак вона потребує подальшого комплексного дослідження та окреслення основних напрямків удосконалення.

Метою роботи є аналіз динаміки та структури доходної частини бюджету ПФУ, виявлення основних заходів оптимізації її формування та використання.

Розробка ефективних заходів щодо удосконалення системи формування та використання доходів ПФУ має базуватись на результатах глибокого та ґрунтовного аналізу, однак, на даний момент в Україні методика оцінки доходної частини недосконала. Тому було б доцільним запровадження комплексної методики оцінки доходної частини бюджету ПФУ, яка базуватиметься на певних коефіцієнтних показниках, що дозволить більш детально визначати її результативність. Для зручності проведення аналізу вихідні дані наведемо у табл. 1.

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку показників ефективності функціонування системи пенсійного страхування в 2009–2012 рр. [1–4].

Показник	2009	2010		2011		2012	
	млн. грн.	млн. грн.	приріст, %	млн. грн.	приріст, %	млн. грн.	приріст, %
Доходи ПФУ	148372,7	183565,2	123,7	193452,4	105,39	222631,8	115,1
Власні доходи ПФУ	99781,7	119342,7	119,6	150214,3	125,87	157980,4	105,2
Передані доходи ПФУ	52,0	136,0	261,5	180,8	132,9	157,2	86,9
Кошти з державного бюджету	48539,0	64086,5	132,0	58317,2	91,0	64494,2	110,6
Видатки ПФУ	165590,0	191472,7	115,6	209007,8	109,16	233695,9	111,8
Дефіцит бюджету ПФУ	48 591,0	64 086,5	131,9	30100,0	56,2	27200,0	90,4

Вивчення динаміки основних фінансових показників ПФУ, наведених у табл. 1, дозволяє стверджувати, що нестабільна економічна та політична ситуація в державі, наявність значного тіньового сектору, демографічні проблеми, при формуванні бюджету ПФУ, зумовило значні обсяги його дефіциту та спричинило суттєву зміну структури доходів і видатків.

Проте, для більш чіткого визначення об'єктів подальшої роботи у сфері удосконалення системи планування, формування та використання доходної частини бюджету ПФУ необхідно зробити аналіз показників оцінки її ефективності. Результати аналізу показників представлено у табл. 2.

**Таблиця 2. Система показників оцінки ефективності
доходної частини бюджету ПФУ**

Показник	Формула розрахунку	Норматив	Розрахункове значення				Характеристика	Автор
			2009	2010	2011	2012		
Коефіцієнт покриття	Доходи/ Видатки	=1	0,9	0,96	0,93	0,95	визначає спроможність своєчасно та в повному обсязі виконувати свої обов'язки щодо здійснення пенсійних виплат	Розроблено автором
Коефіцієнт самофінансування	Власні доходи / Доходи	0,8 ↑	0,67	0,65	0,78	0,71	вказує на ступінь самостійності та незалежності фонду від інших надходжень	Розроблено автором
Коефіцієнт фінансової залежності	Передані доходи / Доходи	0,25 ↓	0,0003	0,0007	0,0009	0,0007	вказує на залежність фонду від коштів із зовнішніх джерел	Розроблено автором
Коефіцієнт бюджетного фінансування	Кошти Державного бюджету України / Доходи	<0,2 ↓	0,33	0,35	0,3	0,29	визначає рівень фінансування з Державного бюджету України	Розроблено автором

Значення коефіцієнту покриття протягом періоду 2009–2012 рр. не було оптимальним та свідчить про перевищення видатків бюджету управління ПФУ над отриманими доходами, тобто про не ефективне функціонування доходної частини бюджету та не раціональне використання коштів. Як наслідок, відбулось незначне збільшення рівня залежності від коштів бюджету, про що свідчить зростання коефіцієнту фінансової залежності до 0,0007 та 0,0009 у 2010, 2011 рр. Проте у 2012 році спостерігається зменшення до 0,0007, що є сприятливим фактором, який вказує на збільшення незалежності ПФУ від коштів із зовнішніх джерел. Відповідно, рівень самофінансування зменшився у 2012 в порівнянні з 2011 роком, що є несприятливим для стабільності функціонування бюджету управління ПФУ, тим самим обумовлюється посилення навантаження на загальний бюджет держави, який змушений фінансувати ПФУ.

Як бачимо з табл. 2, питома вага коштів Державного бюджету у доходах управління ПФУ складала у 2009 році 33%, протягом трьох років вона зменшилась, однак залишилась значною у 2012 році – 29%.

Проведений аналіз дозволяє сформулювати думку про недостатньо ефективну реалізацію процесу формування та використання доходів бюджету ПФУ.

В той же час, останніми роками кризові ситуації в фінансово-економічній сфері зумовлюють необхідність з одного боку перегляду напрямів використання бюджетних ресурсів, а з іншого – підняття рівня самодостатності бюджету Пенсійного фонду України.

Для виконання цього завдання необхідно досягти забезпечення зростання розмірів доходів за допомогою:

- зменшення обсягу видатків на адміністративне управління;
- скасування практики надання права дострокового виходу на пенсію матерям, які народили п'ятеро та більше дітей [5];
- вдосконалення механізму індексації пенсій з метою підтримки купівельної спроможності доходів та запобігання бідності пенсіонерів порівняно з рештою населення;
- впровадженням заходів, які б покладали відповідальність за витрати на достроковий вихід на пенсію за віком і пенсію за стажем роботи на безпосередніх роботодавців або виробників;
- запобігання тінізації заробітних плат та інших доходів;
- розширення бази справляння єдиного соціального внеску.

Таким чином, фінансові аспекти удосконалення системи утворення та використання доходів ПФУ передбачають виконання комплексу взаємоузгоджених заходів, що, на мою думку, неможливе без проведення реформаторських дій.

Список використаних джерел:

1. Інформація про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2009 рік [Електронний ресурс] // Матеріали офіційного сайту Пенсійного фонду України. – 2010. – 12 квіт. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>
2. Інформація про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2010 рік [Електронний ресурс] // Матеріали офіційного сайту Пенсійного фонду України. – 2011. – 11 квіт. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>
3. Інформація про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2011 рік [Електронний ресурс] // Матеріали офіційного сайту Пенсійного фонду України. – 2012. – 13 бер. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>
4. Інформація про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2012 рік [Електронний ресурс] // Матеріали офіційного сайту Пенсійного фонду України. – 2013. – 14 бер. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>
5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 49–51. Редакція від 01.01.2012, підстава 3668-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ: ПОНЯТІЙНИЙ АСПЕКТ

В останні роки все більше уваги приділяється питанням важливої ролі пенсійної системи для економічної стабільності держави та необхідного соціального забезпечення осіб непрацездатного віку.

З метою дослідження теоретичних основ пенсійної системи та її складових доцільно з'ясувати основні підходи щодо визначення сутності основних взаємопов'язаних понять у цій сфері.

Слід зазначити, що історичний розвиток пенсійної системи свідчить про її перші ознаки власне як системи соціального захисту. Тому, розпочати, на нашу думку, необхідно саме із вивчення різних підходів до визначення поняття соціального захисту, і в результаті висловити щодо нього своє бачення.

Конституцією України проголошується, що громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також: у старості та інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також: бюджетних та інших джерел соціального забезпечення, створення мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Поняття «соціальний захист» широко застосовується у науковій літературі. Так у підручнику «Економічна теорія» на думку В. Г. Чепіноги соціальна захищеність включає систему заходів, що захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації в результаті безробіття, хвороби, виробничої травми, народження дитини, інвалідності, старості тощо, а також надання медичних послуг та допомог сім'ям з дітьми [1].

На наш погляд, перевагою цього визначення є інформативність і повне окреслення напрямків, що є основними у роботі Міністерства соціальної політики, яке згідно діючого законодавства здійснює моніторинг у сфері праці, зайнятості, загальнообов'язкового державного соціального страхування, пенсійного забезпечення, соціального захисту та обслуговування населення, аналізує та прогнозує розвиток процесів у соціально-трудовій сфері.

Поняття «соціального захисту», як сукупність заходів та механізмів їх здійснення, які використовує суспільство для забезпечення суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя населення надає професор В. І. Грушко [2].

Метою системи соціального захисту є спрямування організаційно-правових та економічних заходів, по перше, на підтримку певних верств населення і, по друге, на запобігання ситуаціям, що загрожують добробуту населення.

Саме ці заходи стали головним у визначення поняття «соціальний захист», що пропонує науковець С. С. Осадець – соціальний захист це нагромадження і витрачання грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування пов’язаних з ними витрат [3].

Більш розгорнутим є підхід до визначення поняття «соціального захисту» А. Г. Ягодки, яка відзначає, що соціальний захист слід розглядати як систему законодавчих, економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій, що надає:

а) працездатним рівні умови для поліпшення свого добробуту за рахунок особистого трудового внеску;

б) непрацездатним і соціально вразливим категоріям населення, насамперед дітям, молоді, що навчається, інвалідам, пенсіонерам, молодим, неповним та багатодітним сім’ям, переваги в користуванні суспільними фондами споживання, в прямій матеріальній підтримці, в зниженні податків [4].

Загальну систему соціального захисту можна представити у поєднанні двох підсистем: соціальної та пенсійної (рис. 1).

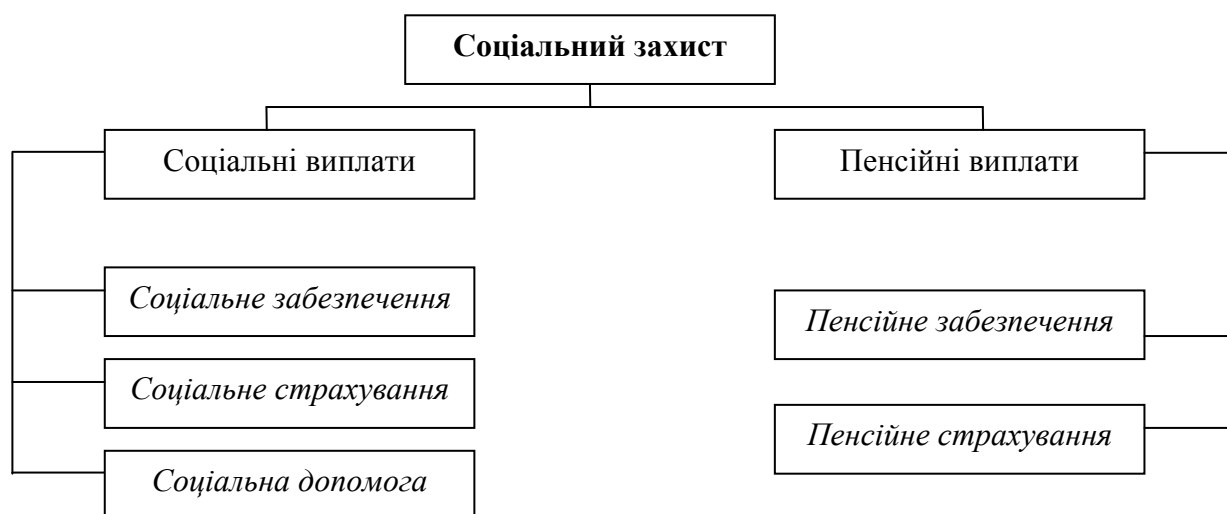


Рис. 1. Підсистеми соціального захисту
(джерело: розробка автора)

Дослідження підходів до визначення поняття «соціальний захист» дає можливість сформулювати власне бачення у його трактуванні. Отже, на нашу думку, соціальний захист – це система, яка складається з напрямків соціальної політики держави, що спрямовані на підтримку осіб, які не мають можливості самозабезпечення внаслідок втрати джерел доходу чи інших страхових випадків, у вигляді грошових виплат за рахунок соціального, пенсійного страхування, бюджетного фінансування, а також за рахунок комбінації цих видів фінансування.

Список використаних джерел:

1. Чепінога В. Г. Економічна теорія: підручник / В. Г. Чепінога. – К.: Київський університет права НАН України, 2008. – 198 с.
2. Пенсійна система України: навч. посіб. за ред. проф. Грушка В. І. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.
3. Осадець С. С. Страхування: підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. Осадець С. С. – К.: КНЕУ, 1998.
4. Ягодка А. Г. Соціальна інфраструктура і політика: навч. посіб. / А. Г. Ягодка. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.

К. э. н. Чернопятав А. М.

Сургутский государственный педагогический университет,

Российская Федерация

ПРИВАТИЗАЦИЯ – ПАНАЦЕЯ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕВИАЦИЯ

В 2012 году Российская Федерация вошла в очередную рецессию. Спад в экономике России продолжается и в 2013 году. При этом пик объема производства был достигнут в ноябре 2011г. и после этого началось сокращение. Хотя если взять данные Росстата, то мы не увидим фиксации спада, так как методика применяемая, этой организацией не позволяет вычислять от одного месяца к другому. Иными словами сравнение ведется только в отношении года текущего к году прошедшему.

В такой обстановке, если идет спад производства, то следовательно падают доходы предприятий, что в свою очередь ведет к снижению поступлений доходов в бюджет, нет казалось бы альтернативы новой приватизации.

В 2012г. Правительство РФ одобряет план новой приватизации в 2012–2016 гг. части государственных активов. В первую очередь это касается госкомпаний «Роснефти», что выглядит немного странновато. Как мы знаем основной источ-

ник дохода бюджета и резервных фондов являются именно поступления от продажи нефти. Нефть марки Brent колеблется в пределах 110–90 долларов за баррель, что является положительным результатом для страны, так как именно под эту цену заложен бюджет. И продавать в период спада в остальных отраслях такое производство, просто неразумно. При этом необходимо помнить, что даже в такой период высоких цен на нефть, акции «Роснефти» падают. Что дает право, приостановить продажу даже небольшого пакета акций, так как это невыгодно.

Можно конечно выставить на продажу этого предприятия в надежде на то, что придет новый инвестор и рост акций обеспечен, но всегда ли так бывает. Есть вариант более приемлемый, это вложить накопления пенсионного фонда находящиеся в ВЭБе. При этом добьемся роста акций и одновременно вложим «мертвые» накопительную часть пенсионного фонда. Одновременно избавимся от системной волатильности рынка ценных бумаг, который постоянно трясет от иностранных инвесторов, которые в случае каких-либо «потрясений» уходят с нашего рынка и это бьет по акциям компаний.

Кроме «Роснефти» будут выставлены на продажу госактивы «Аэрофлота», Сбербанк, ВТБ и других. Что здесь самое немаловажное, все они прибыльные. Если вспомнить залоговые аукционы 90-х годов, то можно конечно сделать скидку на то, что рождалась новая Россия, что в бюджете нет денег, нефть стоит в пределах 19 долларов за баррель, что основная масса населения была финансово безграмотна и т. д. Но сейчас на дворе 21 век, времена изменились, мы уже набрались опыта.

В результате первой волны приватизации за 1993–1998гг. было получено около 6,9 млрд. долл., а всего за последующие годы где-то в пределах 17 млрд. долларов. В пересчете на систему национальных счетов это составляет около 0,25%. Это не входит ни в одни ворота, такого не знала ни одна страна с переходной экономикой. Здесь есть еще один, а именно, основная масса капитала ушла в оффшоры, что «избавило» бюджет страны от дополнительных источников, которые можно было направить в другие бедствующие отрасли на перевооружение. Данная система продолжает работать без сбоев, ежегодно страна теряет десятки тысяч долларов, только учтенных статистикой. При этом приток в страну инвестиционных денег крайне мал. Может посмотреть другую сторону медали и провести здесь ревизию, а не раздавать государственную (общественную) собственность в руки очередных «приватизаторов».

Ежегодно при погашении кредитов и прочих долгов, «приватизаторы» первой и очередных малых волн просят Правительство о помощи. Но уже эта собственность у них находится в управлении более двух десятков лет. За этот срок можно было научиться, как владеть и управлять предприятием. ВВП России во время проведения приватизационных мероприятий резко уменьшился из-за искусственного занижения стоимости активов приватизируемых предприятий и недополучению средств в бюджет (рис. 1).

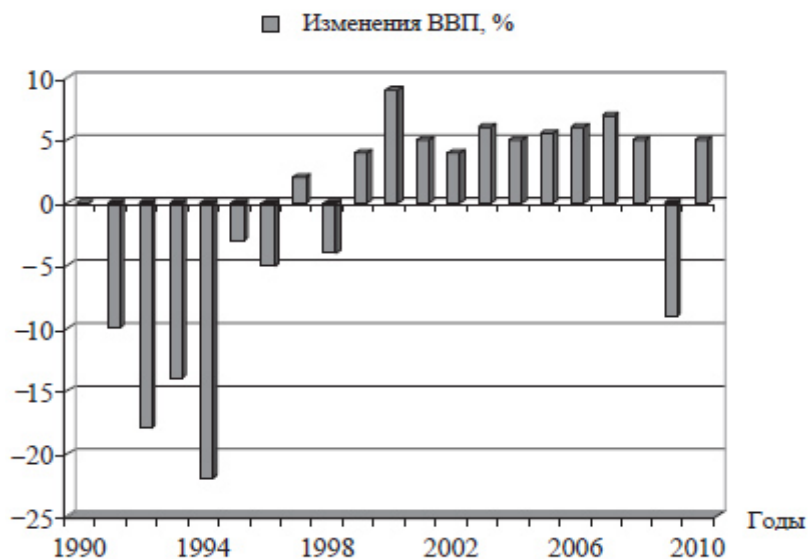


Рис. 1. График годового изменения реального ВВП России 1991–2010 годов

По итогам 2012 года Президент РФ В. В. Путин назвал работу Правительства удовлетворительной, хотя в конце 2012 года поставил оценку – хорошо. Причина, более или менее известная – это падение ВВП. Что самое странное, появляется данное явление на волне очередной приватизации. Начало отсчета падения ВВП III квартал 2012 года, совпал с началом приватизации первых пакетов государственной собственности. Рост экономики составил 2,9%, тогда как за первые месяцы 2011г. составил – 4,9%.

Вследствие этого необходимо, приостановить новую волну приватизации до восстановления рынка, что позволит:

- 1) избежать реорганизаций предприятий, в том числе сокращений персонала;
- 2) получить устойчивое поступление финансовых средств в бюджет страны и другие фонды в условиях мировой рецессии;
- 3) снизить напряженность в различных слоях населения, еще не отошедших от Чубайсовской приватизации;
- 4) не получить новых «эффективных собственников», которые аффилированы с чиновниками и т. д.

Шевченко Т. А., Викторова С. П., Завертайло А. В., Царькова И. И.

Филиал Поволжского государственного университета сервиса

в г. Сызрани, Российская Федерация

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Социальный проект – сконструированное инициатором проекта нововведение, целью которого является создание, модернизация или поддержание в изменившейся среде материальной или духовной ценности, которое имеет пространственно-временные и ресурсные границы и воздействия которого на людей считается положительным по своему социальному значению.

Проект будет реализован в городе Сызрань и предназначен для детей дошкольного возраста и для детей начальной школы. Организация «В гостях у сказки» базируется на услугах по воспитанию, развитию и развлечению детей. Основной акцент делается на то, что родители оставляют своих детей на некоторое время, в которое с ними будут играть, заниматься развитием различных психологических аспектов, а также дети сами могут стать героями театральной постановки сказки.

Данная организация представляет другие услуги:

- 1) выезд с представлением на дом 1500 р. стоимость одного заказа;
- 2) выезд в детские сады с кукольным театром 5000 р. в целом с сада;
- 3) каждые выходные бесплатные представления в общественных местах.

Цель проекта: развитие и обучение детей посредством развлекательных игр и театральных постановок на базе познания русских народных и зарубежных сказок, с целью получения прибыли. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: поиск и вовлечение денежных средств; поиск и аренда помещения; закупка оборудования; обустройство помещения; организация мероприятий. Дата начала проекта: 01.06.2013; дата окончания проекта: 01.01.2014.

Инновационные составляющие: развитие и обучение детей, с помощью коммуникационных игр и театральных постановок, присутствие нетрадиционного обучения, а также проведение эстафет на конкурсной основе, создание организации по обучению детей в развлекательной форме в г. Сызрани является новой, так как практически отсутствует конкуренция.

Таблица 1. SWOT–анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Слабая конкуренция Творческое и интеллектуальное развитие ребенка Удобное месторасположение Окупаемость за 1 год	Отсутствие информированности потребителя о данных услугах Высокая ответственность при работе с детьми Сложности в поиске хорошего специалиста, методиста
Возможности	Угрозы
Собственная идея сценарий Создание игровой атмосферы Печать фотографий Возможность работы в выходные и праздничные дни Возможности для расширения бизнеса	Недостаток контингента Недоверие к учреждению Высокая ответственность при работе с детьми

Механизм реализации: оформление кредита, аренда помещения с удобным местоположением; оформление необходимых документов для создания организации; закупка оборудования и необходимых материалов для обустройства помещения; распространение рекламы, начало функционирования организации.

Таблица 2. Календарный план-график

Название задачи	Начало	Окончание	Длительность
1. Создание организации (оформление необходимых документов)	01.06.13 г.	01.09.13 г.	3 месяца
2. Получение кредита на реализацию проекта	02.09.13 г.	14.10.13 г.	2 недели
3. Поиск производственных площадей и закупка оборудования	15.10.13 г.	15.11.13 г.	1 месяц
4. Обустройство помещения	16.11.13 г.	1.01.2014 г.	1,5 месяца

Таблица 3. Производственный план услуг

Период	Объем реализации всего, шт.	В т. ч. услуга кукольный театр в саду	В т. ч. услуга праздники на дому	В т. ч. услуга бесплатное представление	В т. ч. услуга детской комнаты (в часах)
Январь	303	2	53	8	240
Февраль	309	3	58	8	240
Март	309	3	58	8	240
Апрель	298	2	48	8	240
Май	301	2	51	8	240
Июнь	305	2	55	8	240
Июль	298	2	48	8	240
Август	298	2	48	8	240
Сентябрь	301	2	51	8	240
Октябрь	298	2	48	8	240
Ноябрь	298	2	48	8	240
Декабрь	370	2	188	0	180
Итого за год	3688	26	754	88	2820

Ежемесячные затраты: заработная плата – 67000; аренда и коммунальные услуги – 20000; непредвиденные расходы – 3000; хозяйственные расходы – 7500; кредит – 27735; социальные взносы- 32480. Итого: 157715.

Таблица 4. Бюджет организации

Месяц	Средне- сячный доход	Прибыль за празднич- ные заказы	Итого	Средне- сячные рас- ходы	Чистая при- быль (за выче- том налогов)
Январь	162 000р.	7 500р.	169 500р.	157730	11 028р.
Февраль	162 000р.	15 000р.	177 000р.	157730	17 028р.
Март	162 000р.	15 000р.	177 000р.	157730	17 028р.
Апрель	162 000р.	0р.	162 000р.	157730	5 028р.
Май	162 000р.	4 500р.	166 500р.	157730	8 628р.
Июнь	162 000р.	10 500р.	172 500р.	157730	13 428р.
Июль	162 000р.	0р.	162 000р.	157730	5 028р.
Август	162 000р.	0р.	162 000р.	157730	5 028р.
Сентябрь	162 000р.	4 500р.	166 500р.	157730	88 628р.
Октябрь	162 000р.	0р.	162 000р.	157730	5 028р.
Ноябрь	162 000р.	0р.	162 000р.	157730	5 028р.
Декабрь	162 000р.	210 000р.	372 000р.	157730	173 031р.
Итого	1 944 000р.	267 000р.	2 211 000р.	1892760	353 939р.

Возможные риски: неоправданные ожидания по демографическим причинам, несогласованность с органами местной власти, слабая популяризация предлагаемых форм обучения. Результаты и эффективности проекта: данная организация с учетом всех факторов и процессов при тщательном планировании, способна окупить себя за 1 год. Результат деятельности – это, прежде всего, не столько привлечение прибыли, сколько заинтересованность ребёнка, организация его досуга и обучение. Ребёнок погружается в атмосферу сказки и сказочных персонажей, оживает и его воображение, когда герои вновь и вновь появляются перед глазами. Кроме этого, ребёнок может получить книгу с его фотографией, где он главный герой сказочного произведения.

Быкова Е. В.

Воронежский государственный университет, Российская Федерация

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Специфика функционирования коммерческого банка, проявляющаяся в перераспределении аккумулированных свободных денежных средств в стране, отражается на особенностях всех финансово-кредитных отношений компании. Исключением не являются и налоговые отношения, в которые вступают кредитные организации. В первую очередь специфика сказывается на отдельных элементах взимаемых налогов (н., доходы и расходы банка, учитываемые при формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, отражают специфические банковские операции), также на возможности использования различных видов льгот и т. д. Данные обстоятельства свидетельствуют о возможном формировании налоговой нагрузки кредитных организаций, учитывая особенности их деятельности.

Необходимо отметить, что в настоящее время формирование налогового бремени в основном исходит из деятельности организаций некредитной сферы, а величина нагрузки коммерческих банков рассчитывается, исходя из общепринятых правил, не учитывая специфики их функционирования.

В связи с чем неотъемлемым является рассмотрение формирования налогового бремени кредитной организации через анализ существующих методик.

Отметим, что определение количественной составляющей налоговой нагрузки является наиболее дискуссионным, содержащим следующие различия: установление перечня налогов, включаемых в расчёт и определение интегрального показателя для соотношения суммы налогов.

Важно учитывать, что рассмотрение налоговых платежей, учитываемых при расчёте, приводит исследователей к различным точкам зрения. Наиболее спорными из них является включение НДС и НДФЛ в данную совокупность.

По мнению автора, подоходный налог не должен входить в расчёт налоговой нагрузки, поскольку фактическими его плательщиками являются работники, что необъективно приводит к завышению величины бремени. В свою очередь, НДС

необходимо учитывать в совокупности изъятий, в силу отнесения его к платежам организации.

В тоже время нахождение оптимального показателя, с которым следует соотносить суммарную величину налоговых платежей, приводит к формированию четырёх основных его видов (рис. 1).



Рис. 1. Виды интегральных показателей, учитываемых при оценке налоговой нагрузки

При этом наиболее рациональными компонентами представляются выручка от реализации и добавленная стоимость, поскольку первый показатель «очищен» только от затрат, связанных с производством продукции, а второй исключает лишь материальные затраты, что делает налоговое бремя более объективным в отличие от прибыли, приводящей к его увеличению.

Привлекательным показателем является и рыночная стоимость бизнеса, но мы солидарны с мнением авторов, утверждающих невозможность такого расчёта для большинства субъектов в силу нахождения теории и практики российского финансового менеджмента на стадии становления.

В тоже время рядом исследователей в качестве интегрального показателя предлагается вновь созданная стоимость, определяемая как суммарная величина оплаты труда, социальных отчислений, прибыли и налоговых платежей.

Расчёт на основе данного знаменателя, по сути, является соотношением налога на прибыль с суммой оплаты труда и прибыли, поскольку знаменатель содержит остальную часть налогов, что приводит к сокращению итоговой величины бремени.

В свою очередь департамент налоговой политики Министерства Финансов РФ считает необходимым соотношения всех платежей организации к суммарному значению выручки от реализации и внереализационных доходов.

При этом только рыночная стоимость бизнеса и вновь созданная стоимость являются нейтральными показателями для расчёта нагрузки банка и некредит-

ных организаций. Остальные же в большей степени относятся для исчисления бремени компании некредитной сферы.

Исходя из вышесказанного, можно констатировать, что при формировании налоговой нагрузки коммерческого банка целесообразным представляется выделение абсолютного и относительного её показателя. При этом первый рассчитывается как суммарная величина всех уплачиваемых налоговых платежей, а второй – как отношение суммы налогов к интегральному показателю, представляющему совокупную величину процентных, комиссионных доходов и других доходов от банковских операций. Выбор именно такого знаменателя исходит из специфики функционирования банка, а притоки от указанных направлений являются её основой, что, в свою очередь, и делает расчёт налогового бремени адаптированным для банковской сферы и, соответственно, более объективным. При этом в расчёте не учитываются доходы от прочих операций, поскольку притоки по ним не облагаются налоговыми платежами, что может привести к нерациональному занижению налогового бремени при их включении в состав интегрального показателя.

Абсолютная величина нагрузки и числитель относительного показателя содержат один перечень налогов, в который должны включаться все налоговые платежи банка, за исключением НДС. Отметим, что НДС в деятельности кредитной организации играет незначительную роль, в силу чего его величина в налоговой нагрузке не является весомой, но необходимость её включения очевидна, поскольку итоговая составляющая налоговых расходов увеличивается.

Таким образом, предложенный расчёт налогового бремени может стать важным элементом для рационального определения воздействия налоговых платежей на функционирование кредитных организаций.

Висоцький І. А.

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

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

На сьогодні інститут державного фінансового контролю практично не виконує свою основну попереджувально-профілактичну функцію, виступаючи, як правило, лише реєстратором порушень. Форми наступного контролю (ревізії та

перевірка), за якими переважно проводиться державний фінансовий контроль, без підкріплення аудитом ефективності, практично втрачають свою актуальність та дієвість в умовах ринкової економіки України. На наше переконання, посиленню державного фінансового контролю можуть сприяти наступні заходи.

Перше. Необхідно провести стандартизацію системи державного фінансового контролю у відповідності до міжнародних стандартів у зв'язку з глобалізацією економіки та переходом на міжнародні стандарти обліку та звітності, сформувати систему єдиних процедур контролю для зовнішнього, внутрішнього державного (регіонального) контролю. Безумовно, кожен орган системи державного фінансового контролю має свої специфічні цілі і задачі. Однак ревізії, перевірки, аудит та дослідження доцільно проводити, керуючись уніфікованими програмами та методологією. Крім того, докорінні зміни, що відбулися у політичних та соціально-економічних сферах суспільства, періодична нестабільність розвитку економіки вимагають постійного перегляду старих типових інструкцій та методичних вказівок, які застарілими методами донині регулюють основні питання організації та проведення комплексних ревізій та тематичних перевірок. Діяльність усіх органів контролю держави, виходячи з того, що основні принципи і процедури державного фінансового контролю є базовими як для зовнішнього, так і для внутрішнього контролю незалежно від їх компетенції, повинна бути підпорядкована єдиним стандартам.

Друге. Вищому органу необхідно буде розробити систему стандартів зовнішнього державного фінансового контролю з урахуванням ревізійних стандартів INTOSAI і міжнародних стандартів аудиту (МСА). При розробленні проекту потрібно виділити такі групи стандартів:

- 1) визначальні загальні правила і процедури Вищого органу;
- 2) зовнішнього аудиту державного бюджету;
- 3) зовнішнього аудиту бюджетів державних позабюджетних фондів;
- 4) фінансового аудиту;
- 5) аудиту ефективності;
- 6) уніфікованої звітності органів контролю за результатами контрольно-ревізійної та експертно-аналітичної діяльності;
- 7) якості контрольних та експертно-аналітичних заходів, що здійснюються органами контролю єдиної системи.

Третє. У рамках реалізації цілей контрольної діяльності Вищий орган необхідно наділити такими правами:

- захищати інтереси держави в судовому порядку;
- використовувати адміністративні санкції.

Четверте. Важливим питанням підвищення якості контрольних заходів є впровадження сучасних інформаційних технологій у роботу органів контролю. Вищому органу необхідно створити єдину для всіх органів контролю інтегровану базу даних, пов'язану з паспортизацією результатів контрольних заходів. Це питання не просте і вимагає певних витрат, але без нього не можна буде зробити глибокого та всебічного аналізу результатів роботи органу контролю, визначити якість результатів та напрями її підвищення.

П'яте. Для підвищення ефективності роботи Вищого органу державного фінансового контролю необхідно внести відповідні зміни до чинного законодавства.

Чим жорсткіше будуть окреслені його правові повноваження, тим більше він отримає можливостей для відшкодування заподіяних державі збитків, усунення виявлених правопорушень у бюджетно-фінансовій сфері, притягнення до відповідальності посадових осіб, винних у безгосподарності та порушеннях норм законодавства.

Шосте. Для того щоб звести до мінімуму непорозуміння та перепони, які знижують ефективність роботи, необхідно прийняти низку нормативних актів (змін до законів), де чітко буде регламентована співпраця органів контролю з відповідними структурами Генеральної прокуратури, МВС, СБУ України тощо.

Сьоме. На сьогодні недостатньо розвинута правова база, відсутність у бюджетному законодавстві визначення поняття «збиток, заподіяний державі» та його кваліфікації, невизначеність у розмежуванні і взаємозв'язку збитку з не-ефективним, нецільовим і незаконним використанням бюджетних коштів негативно відображається на кінцевих результатах діяльності контролюючих служб.

Восьме. Враховуючи те, що органам державного фінансового контролю властива колегіальна діяльність при вирішенні міжгалузевих питань, з метою запобігання різного тлумачення природи цього органу доцільно було б у відповідному законі прямо встановити, що орган контролю як на центральному, так і на територіальному рівні керує колегіально всією контрольно-ревізійною та експертно-аналітичною діяльністю.

Замулянець К. В.

Уманський державний педагогічний університет імені П. Тичини, Україна

МЕТОДИ ТА ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ

В умовах посилення конкуренції на ринку страхових послуг успішно можуть розвиватись лише ті страховики, для яких процес розробки і реалізації стратегії став реальним інструментом менеджменту. Але на сьогодні стратегічне управління в більшості вітчизняних страхових компаній має лише формальний характер. Такими обов'язковими елементами стратегічного менеджменту, як стратегічний аналіз, вибір перспективних напрямів діяльності, формування системи цілей і стратегічне планування, приділяється недостатня увага.

Значення стратегічного управління страховою компанією обумовлюється тим, що воно дозволяє оперативно адаптуватись до змін ринкового середовища і таким чином підвищити конкурентоспроможність організації. На мою думку, потреба в стратегічному управлінні обумовлюється насамперед важливістю реалізації ідей власників і топ-менеджерів страховика, орієнтованих на його довгостроковий розвиток [1].

Принципи і методи стратегічного управління ґрунтуються на значенні даного інструменту для ефективного функціонування страхової компанії. Практикою вироблено п'ять складових, на яких базується вся система стратегічного управління:

- формування стратегічних напрямів розвитку компанії, тобто визначення цілей і довгострокових перспектив її розвитку;
- перетворення спільних цілей на конкретні напрями роботи;
- вмiле здійснення обраного стратегічного плану для досягнення бажаних результатів;
- ефективна реалізація обраної стратегії;
- оцінка отриманих результатів, аналіз ситуації на ринку, внесення відповідних коректив у довгострокові напрямки діяльності, стратегію, враховуючи здобуті конкурентні переваги, нові ідеї або можливості [3].

Принципи стратегічного управління дозволяють зрозуміти структуру процесу планування стратегії страховика, роль і методологію стратегічної сегментації ринку, запровадити новий методичний інструментарій, що використовується під час аналізу стратегічних альтернатив і вибору стратегій, спроектувати систему управління її реалізацією, а також організаційну структуру управління.

Системний підхід передбачає розгляд сучасної страхової організації як соціально-економічної системи, яка характеризується:

- цілісністю, коли всі елементи й окремі частини системи сприяють досягненню спільних стратегічних цілей і завдань;
- високим рівнем надійності функціонування, яка досягається за рахунок взаємозамінності компонентів системи, використання альтернативних стратегій ведення бізнесу страховиків;
- паралельним розглядом якісних і кількісних параметрів функціонування системи, що дозволяє постійно узгоджувати й оцінювати ефективність діяльності, системи стратегічного управління та реалізації стратегії страхової компанії [1].

Методи стратегічного управління – це сукупність способів і засобів впливу на процес розробки та реалізації стратегії страховика для досягнення встановлених стратегічних цілей. Сукупність методів стратегічного управління страховою компанією можна поділити на дві групи:

1. Методи комплексної оцінки стратегічної позиції страховика.
2. Методи управління реалізацією стратегії.

1. Методи комплексної оцінки стратегічної позиції спираються на основні методи стратегічного аналізу, такі як: SWOT-аналіз, PEST-аналіз; SNW-аналіз; портфельний аналіз; сценарний та експертний аналіз. При цьому характерною особливістю стратегічного аналізу є те, що він виступає не лише ретроспективним, а й прогностичним інструментом, тобто дозволяє надати оцінку системи стратегічного управління страховою компанією на перспективу.

2. Методи управління реалізацією стратегії. У процесі реалізації довгострокових програм страховика виникає безліч змін зовнішнього середовища. Такі ситуації сприймаються керуючою системою страхової компанії як стратегічні задачі, вирішення яких має відбуватися безперервно протягом року, а їхній перелік – переглядатись і коригуватись щомісячно.

Метод ранжування стратегічних задач є ефективним лише за умови швидкого реагування страховика на зміну тенденцій зовнішнього середовища і передбачає виконання таких умов: обов'язки управління стратегією приймає на себе топ-менеджмент організації; допускається можливість діяти всупереч із звичайною ієрархічною побудовою організації [2].

Формулювання принципів і визначення методів стратегічного управління мають стати невід'ємними складовими процесу стратегічного планування і загального управління страховою компанією. Оптимальним при цьому є багато-

варіантний підхід до побудови принципів і методів стратегічного управління. В розрізі принципів стратегічного менеджменту слід комбінувати системний і стратегічний підходи до управління страховою компанією, а в контексті методів – відповідно методи комплексної оцінки стратегічної позиції й управління реалізацією самої стратегії страховика.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. І. Розвиток страхового бізнесу в Україні / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 85–93.
2. Баринов В. А. Стратегический менеджмент: учебник / В. А. Баринов, В. Л. Харченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 489 с.
3. Осадець С. С. Проблеми і перспективи розвитку страхової справи / С. С. Осадець, Н. В. Харченко // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 74–78.

Каспрук А. Ю.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

ВПЛИВ ЗМІН У МІСЦЕВОМУ ОПОДАТКУВАННІ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

В сучасних умовах постає негайна потреба у зміцненні фінансових ресурсів органів місцевої влади для забезпечення їх фінансової самостійності, в досягненні якої важливу роль повинно відігравати місцеве оподаткування як одне з джерел доходів місцевих бюджетів.

З прийняттям Податкового кодексу перелік місцевих податків і зборів було суттєво змінено, а саме: із 2 податків та 12 зборів було виключено економічно недоцільні, а також передано деякі загальнодержавні – єдиний податок з суб'єктів підприємницької діяльності, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, які стали додатковими стабільними джерелами доходів місцевих бюджетів. Слід зазначити, що великим досягненням податкової реформи є зарахування єдиного податку до бюджету розвитку місцевих бюджетів, видатки якого спрямовуються на соціально-економічний розвиток території та розбудову місцевої інфраструктури. Так, у м. Чернівці, де добре розвинений малий та середній бізнес, єдиний податок приносить значні доходи, на 2012 р. було заплановано близько 32 млн. грн.

Разом з тим, через скасування ринкового збору та податку з реклами, які складали до 90% надходжень від місцевих податків і зборів, деякі місцеві бю-

джети зазнали дуже суттєвих фінансових втрат. Так, в доходах бюджету м. Чернівці найбільшу частку займав ринковий збір – 93,9%, так як дане місто займає перше місце в Україні за кількістю торгових площ на душу населення.

Прогнозується, що стягнення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки в складі місцевих податків і зборів, буде мати важливе фінансове значення для доходів місцевих бюджетів. За оцінками експертів Асоціації міст України, такі надходження становитимуть 170 млн. грн. на рік. Цей податок також буде зараховуватись до бюджету розвитку.

Введенням туристичного збору Податковий кодекс фактично відновив сплату готельного збору (скасованого з 01.01.2004), об'єднавши його з курортним збором. Базою справляння цього збору визначено вартість усього періоду проживання (ночівлі).

Отже, відповідно до ст. 10 Податкового кодексу України до місцевих податків і зборів належать:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- єдиний податок.
- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

На сьогоднішній день місцеві податки і збори становлять декілька відсотків від суми всіх доходів місцевих бюджетів, тоді як в розвинутих країнах ця сума складає 30–70%, зокрема, в Японії – 35% доходів органів місцевого самоврядування, у Великобританії – 37%, в Німеччині – 46%, у Франції – 67%, у США – 66%. До того ж, вітчизняна система місцевих податків і зборів в її нинішньому вигляді практично не має суттєвих резервів для розвитку в подальшому і потребує докорінного вдосконалення.

На сучасному етапі в Україні існує низка проблем, які не дозволяють місцевим податкам та зборам брати головну участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, а саме:

- надмірні витрати на адміністрування;
- обмеження прав місцевої влади щодо встановлення і сплати місцевих платежів;
- нераціональний розподіл повноважень місцевих органів влади на делеговані й власні завдання та функції, який призводить до зменшення ефективності

та рівня відповідальності місцевого самоврядування за використання бюджетних коштів;

- пряме втручання органів державної влади у діяльність органів місцевого самоврядування;

- нерозвиненість самооподаткування як альтернативної форми надходжень до місцевого бюджету;

- фіскальна функція місцевих податків і зборів має другорядне значення, що призводить до зменшення питомої ваги в доходах місцевих бюджетів.

Слід зазначити, що важливим елементом оподаткування є надання пільг з місцевих податків і зборів. Щоб цей процес був впорядкованим, чітким, прозорим та законним, необхідно запровадити реєстр для кожного регіону, в якому буде перелік суб'єктів господарювання, які мають право на пільги, список пільг, їх ставки та умови надання.

Важливим кроком у вдосконаленні місцевого оподаткування має бути чітке, прозоре правове забезпечення. Законодавство про місцеве оподаткування повинно містити принцип гласності з тим, щоб щодо кожного податку чи збору місцевою радою приймалося окреме рішення, яке ухвалювалося б тільки радою та підлягало обов'язковій публікації в місцевих засобах масової інформації.

Розширення переліку місцевих податків та зборів має здійснюватися також за рахунок запровадження податків із цільовим використанням одержаних коштів: наприклад, збори за прибирання і освітлення вулиць, за збирання сміття, впорядкування парків, зон відпочинку, кладовищ тощо. В умовах загрозливої екологічної ситуації в Україні корисними стануть місцеві екологічні податки, які доцільно стягувати у вигляді штрафів за забруднення повітря, водоймищ, лісів та інших природних ресурсів, утилізацію шкідливих відходів.

Вирішення комплексу проблем, що склалися на місцевому рівні, дасть змогу значною мірою оптимізувати бюджетні відносини в нашій країні та зміцнити економічну самостійність адміністративно-територіальних одиниць. А це, в свою чергу, призведе до зростання рівня політичної незалежності та фінансового забезпечення місцевого самоврядування, сприятиме розбудові демократичної держави.

Козловцева О. П.

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,

Российская Федерация

**СПОСОБЫ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ
РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА
В МИРОВОЙ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ**

Финансовая интеграция стала тенденцией развития мировой финансовой системы с конца XX века, и в своей, хотя и небольшой, истории нашла выражение в способах финансовой интеграции фондовых рынков:

- инструментальном – с точки зрения разнообразия продуктов, услуг, ценных бумаг, финансовых инструментов, используемых как российскими эмитентами для выхода на международный рынок и иностранными эмитентами для доступа на российский фондовый рынок;

- функциональном – с точки зрения участия российских инвесторов и посредников в работе мирового фондового рынка и иностранных инвесторов и посредников на российском фондовом рынке;

- пространственном – постепенная интеграция с фондовыми рынками регионов, географически близких к стране;

- пояском – использование уникального географического положения в ленте часовых поясов, позволяющего принять на себя функцию международного фондового центра на время закрытия мировых фондовых центров в ночное время.

Инструментальный способ интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг представлен выпуском российскими эмитентами иностранных финансовых инструментов, как-то: американские депозитарные расписки (ADR) и глобальные депозитарные расписки (GDR), международные облигации, представленные в контексте российского фондового рынка еврооблигациями, а также выпуск иностранными компаниями ценных бумаг на российском фондовом рынке в виде российских депозитарных расписок (RDR).

Глобальный тренд развития сегмента депозитарных расписок таков, что объем торгов и стоимость выпусков депозитарных расписок постепенно возвращается на докризисный уровень. В 2011–2013 году глобальные инвесторы предпочли облигации акциям, объем торгов депозитарными расписками в 2012 году снизился в глобальном масштабе на 11% [1], однако спрос на депозитарные расписки активно развивающихся компаний с высоким качеством корпоративного управ-

ления высок. В 2012 году в мире произошло несколько нормативных изменений: в США ужесточены требования к раскрытию информации для частных иностранных эмитентов, в Европейском Союзе в течение года возникали предложения по введению налога на финансовые операции, и в некоторых странах такие налоги введены (например, во Франции), в России появился Центральный Депозитарий. Также в мире сохранен тренд на финансовую, банковскую, фискальную интеграцию, несмотря на происходящие в мире кризисные, осложняющие функционирование интегрированных государств события.

Всего же в мире выпущено 3678 программ депозитарных расписок на конец 2012 года, 192 из которых приходится на российских эмитентов (или 5,2% от мирового количества программ выпуска депозитарных расписок) [1].

По количественной структуре депозитарных расписок мирового рынка ценных бумаг заметна тенденция к увеличению количества программ депозитарных расписок и количества эмитентов. Основную долю выпускаемых расписок за период 2008–2012 года составляют спонсируемые депозитарные расписки, хотя количество выпусков новых неспонсируемых расписок увеличивается большими темпами. Цифры подтверждают вывод об усилении степени финансовой интеграции фондовых рынков посредством инструментального способа, так как национальные эмитенты при выборе способа размещения всё чаще выбирают выпуск не только акций на локальных биржах, но и IPO или SPO на международных площадках.

Россия занимает второе место после Индии по количеству программ выпуска спонсируемых депозитарных расписок, доля России в общемировом объеме составляет 8% [2]. Это говорит о значительной интеграции российских эмитентов в мировой рынок ценных бумаг, так как количество эмитентов акций, котирующихся на Московской бирже (340 по данным S&P), лишь в 3,6 раза превышает количество эмитентов, выпускающих депозитарные расписки (94).

В 2012 году торговля российскими депозитарными расписками составила 356 трлн. долл. и 25% торговли депозитарными расписками региона EMEA-Европы, Ближнего Востока и Африки или 13,25% мировой торговли депозитарными расписками. При этом среди эмитентов в 2012 году основной оборот приходился на депозитарные расписки таких компаний как Газпром (1 место по мировому обороту), НК Лукойл, Сбербанк России [3].

На рис. 1 изображена динамика индекса RDX (индекс депозитарных расписок российских компаний, котирующихся на Лондонской фондовой бирже).

Индекс RDX с конца 2005 года по конец апреля 2013 года прибавил 12,35%. С учетом снижения в 2008–начале 2009 года, с мая 2010 по май 2013 года индекс увеличился на 2%, до своих докризисных значений первой половины 2008 года индекс так и не восстановился.

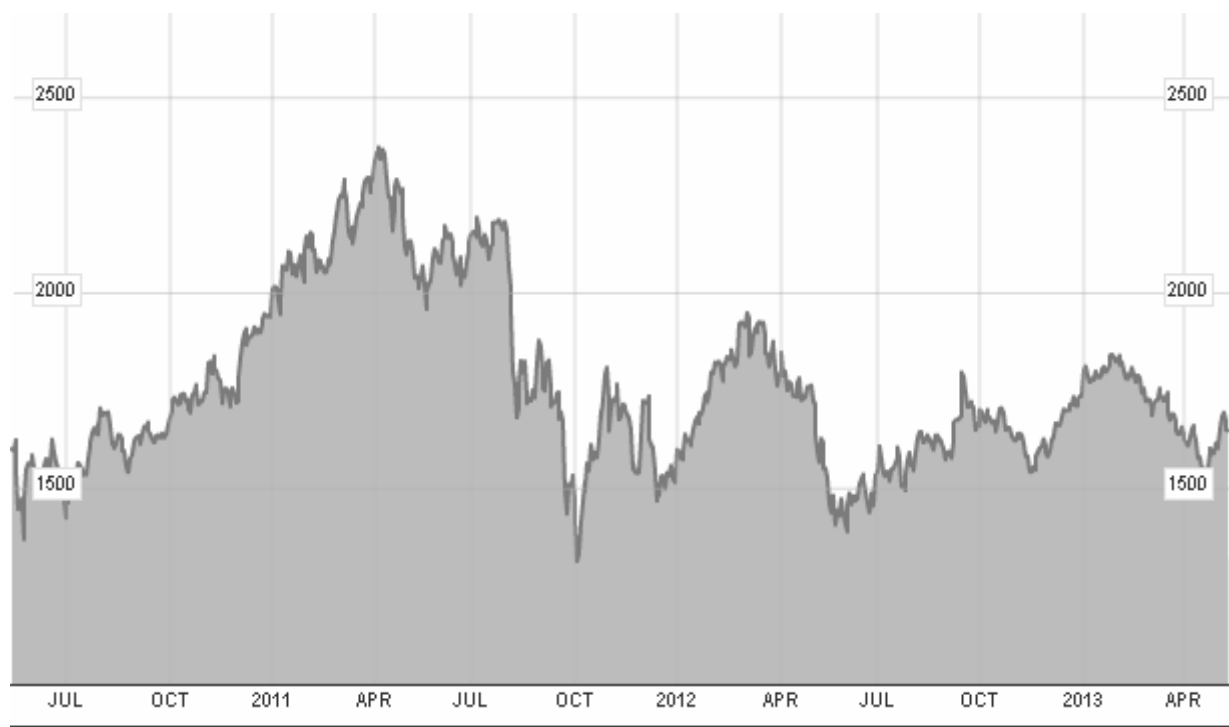


Рис. 1. Динамика индекса RDX 2008–2013
(источник: [4])

При этом, если сравнить динамику индекса RDX с динамикой индекса S&P 500 (индекс фондового рынка США), то обнаружим, что индекс депозитарных расписок российских компаний находится ниже своих значений мая 2008 года на 46%, индекс американских компаний находится выше уровней середины 2008 года на 15% (рис. 2).

Это говорит и о том, что фондовый рынок США, как и глобальная экономика, постепенно восстанавливается после кризисных явлений 2008–2009 года, как и о том, что интерес к развивающемуся фондовому рынку России у инвесторов на докризисные уровни не вернулся.

Привлечение инвестиций российскими эмитентами посредством IPO и SPO на международных биржевых площадках происходит также посредством депозитарных расписок. Так, с 2004 по 2012 года на Лондонской фондовой бирже российскими эмитентами привлечено более 59 млрд. долл., что соответствует 7,5% капитализации локального российского фондового рынка на 05.2013 (24 трлн. руб.) [3]. Среди успешно разместивших свои выпуски депозитарных

расписок в 2012 году оказались компании Норд Голд, Сбербанк России, Рус-Петро, Глобалтранс, Мегафон, МД Медицинская Группа (рис. 3).



Рис. 2. Сравнительная динамика индексов RDX и S&P 500, 2008–2013
(источник: [4])

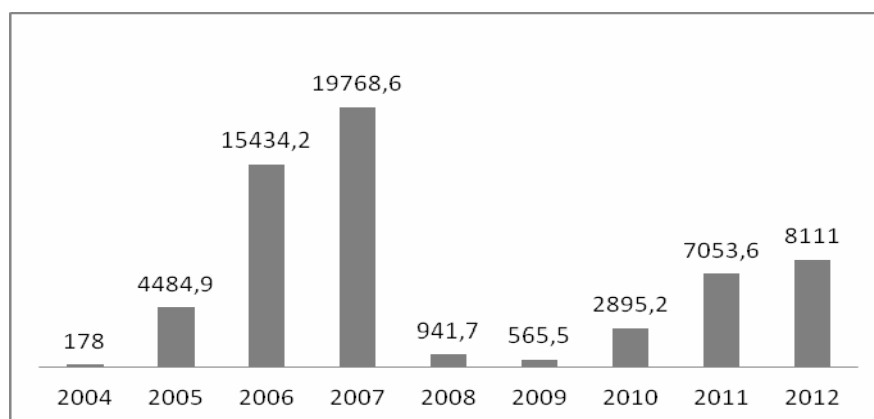


Рис. 3. Привлечение российскими эмитентами инвестиций посредством IPO и SPO на Лондонской фондовой бирже, млн. долл.
(источник: составлено автором на основе [5])

Развитие рынка еврооблигаций российских эмитентов проходит бурными темпами: увеличился не только абсолютный объем размещений, но и ёмкость рынка более чем в 1,5 раза за период с 2009 по 2013 год (рис. 4).

В структуре эмитентов еврооблигаций преобладают российские корпоративные эмитенты, в основном банки, объем выпуска корпоративных еврообли-

гаций составляет на апрель 2013 года 174,4 млрд. долл. в общем российском объеме выпуска еврооблигаций в 214,5 млрд. долл. Для сравнения, объем выпуска украинских еврооблигаций составляет 29,7 млрд. долл., казахстанских – 27,3 млрд. долл. [6].



Рис. 4. Еврооблигации и синдицированные кредиты российских компаний, 2009–2013
(источник: [6])

Спреды в индексе еврооблигаций EMBIG Россия за период 2011-2013 годов колеблются между значениями 170 и 300 базисных пунктов, что означает относительную стабильность российского сегмента еврооблигаций по сравнению с выпусками еврооблигаций таких стран СНГ как Украина (спред EMBIG Украина составляет от 500 до 1050 базисных пунктов) и Казахстан (спред EMBIG Казахстан составляет от 200 до 600 базисных пунктов).

При этом доходность российских еврооблигаций в последние годы значительно снизилась. Если в октябре 2011 эффективная годовая доходность еврооблигаций российских эмитентов инвестиционного рейтинга по индексу Euro-Cbonds IG составляла 7%, то в апреле 2013 года снизилась до 4%.

В России существует обращение иностранных ценных бумаг. Первыми на российский фондовый рынок долгового финансирования вышли государственные облигации Белоруссии. Участие в акционерном капитале иностранных компаний на российском фондовом рынке происходит через российские депозитарные расписки. Первым эмитентом российских депозитарных расписок стал «Русал», выпустивший на свои гонконгские акции российские депозитарные

расписки. Компания находится в юрисдикции Великобритании, поэтому считается иностранной. По итогам 2012 года объем торгов по российским депозитарным распискам «Русала» 224,9 млн долл., что составляет 0,07% от объема торгов на российской бирже.

В апреле 2013 года на российском фондовом рынке появился новый инструмент – иностранный инвестиционный биржевой фонд российских еврооблигаций FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF. Фонд имеет листинг на Ирландской фондовой бирже и кросс-листинг на Лондонской фондовой бирже. Это открытый инвестиционный фонд, динамика паев которого соответствует динамике портфеля российских корпоративных еврооблигаций, фонд включен в высший котировальный список Московской биржи A1. Запуск на российской Московской Бирже ETF-фонда стал возможным после введения понятия биржевых ПИФов в законодательство в 2012 году, регламентирующем деятельность по управлению инвестиционными фондами. Это новый перспективный для России способ участия в интеграционных процессах, так как вложения в ETF обладают рядом преимуществ для инвесторов:

- низкие издержки по сравнению с покупкой отдельных ценных бумаг, взаимных фондов по американскому законодательству, российских паевых фондов;
- прозрачность;
- ликвидность;
- оперативное осуществление сделок на бирже;
- практически точное соответствие цены пая динамике индекса или товара;
- доступный минимальный «порог вхождения» на иностранный рынок;
- доступ на рынки, которые ранее были доступны только крупнейшим институциональным инвесторам (государственные облигации, товары);
- разнообразие объектов инвестиций.

Доступная минимальная сумма сделки на иностранном рынке является значимым критерием привлекательности для индивидуальных частных инвесторов, ведь для осуществления портфельных инвестиций необходимо соответствовать статусу квалифицированного инвестора по российскому законодательству. В этой связи физическим лицам, которые не являются работниками организаций, осуществляющих деятельность на рынке ценных бумаг, необходимо соответствовать критериям:

- владеть отвечающими требованиям пункта 2.4 Положения о порядке признания лиц квалифицированными инвесторами утвержденного Приказом

ФСФР от 18.03.2008 №08-12/пз-н ("Положение") ценными бумагами и (или) иными финансовыми инструментами, общая стоимость которых, рассчитанная в порядке, предусмотренном пунктом 2.5 Положения, составляет не менее 3 миллионов рублей;

– совершать ежеквартально не менее чем по 10 сделок с ценными бумагами и (или) иными финансовыми инструментами в течение последних 4 кварталов, совокупная цена которых за указанные 4 квартала составила не менее 300 тысяч рублей или совершать не менее 5 сделок с ценными бумагами и (или) иными финансовыми инструментами в течение последних 3 лет, совокупная цена которых составила не менее 3 миллионов рублей.

Более того, минимальный лот для торговли еврооблигациями некоторых российских эмитентов, например, составляет 100 000 долл., минимальный вход в хедж-фонды также находится в диапазоне от 100 000 долл., поэтому не все частные инвесторы могут осуществлять инвестиции в зарубежные ценные бумаги. Для доступа к ETF, торгующимся на российском фондовом рынке, обладать статусом квалифицированного инвестора необязательно, что открывает возможности инвестирования в иностранные инструменты большому кругу инвесторов.

Биржевые инвестиционные фонды (ETF exchange-traded funds) и биржевые инвестиционные продукты (ETP – exchange-traded products) известны на мировом рынке ценных бумаг более двадцати лет. В мире их насчитывается 4827, торгуются на 56 мировых биржах, а общий объем активов, находящихся в ETF и ETP превысил 2,12 трлн. долл. [7].

Большой приток активов в начале 2013 года в ETF, торгующиеся в Европе, принадлежит биржевым инвестиционным фондам и продуктам на инструменты с фиксированной доходностью и составляет 1,7 трлн. долл., из которых наибольшая часть – 803 млрд. долл., – пришлась на ETF и ETP на облигации развивающихся рынков [8]. При этом в России только появился первый ETF иностранной юрисдикции, что хотя и говорит о вливании российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг, но также свидетельствует о его первых шагах в мире новых глобальных фондовых инструментов.

При этом по данным информационной системы Bloomberg на 05.2013 в мире существует 82 фонда, объектом инвестиций в которые выступают российские ценные бумаги. Эти фонды торгуются в США, Италии, Франции, Израиле, Германии, Швейцарии, Австрии, Мексике, Украине, Гонконге, Испании и во

многих других странах. В таблице 1 представлены активы под управлением ETF, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Таблица 1. Активы российских ETF, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, млн. долл.

Тикер	Название	Активы под управлением на 05.2013	Средний объем активов под управлением на 05.2013
RSX	Market Vectors Russia ETF	1134,5	3904,5
ERUS	iShares MSCI Russia Capped Index Fund	243,4	571,8
RUSS	Direxion Daily Russia Bear 3x Shares	96,3	56,5
RBL	SPDR S&P Russia ETF	34,6	28,8
RUSL	Direxion Daily Russia Bull 3x Shares	19,3	46,9
RSXJ	Market Vectors Russia Small-Cap ETF	12,1	36,7
RUDR	Velocity Shares Russia Select DR ETF	2,6	н.д.

Источник: [11].

Если сравнить объем активов ETF, торгующихся только на Нью-Йоркской фондовой бирже в 1,5 млрд. долл. с активами российских открытых паевых инвестиционных фондов в 2,9 млрд. долл. [9], что представляет собой разницу всего в два раза, то обнаружим, российский фондовый рынок активно интегрируется в мировой рынок ценных бумаг, международные инвесторы посредством новых современных финансовых инструментов оказывают на развитие российского фондового рынка всё большее влияние.

Функциональный способ финансовой интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг можно рассмотреть с помощью страновой структуры вложений в ценные бумаги российских эмитентов. Наибольший интерес к российским активам представлен со стороны инвесторов из США, Великобритании и Ирландии и Европы. Это не случайно, так как данные страны обладают наибольшими ресурсами для инвестиций в ценные бумаги на глобальном фондовом рынке и диверсифицируют свои портфели ценных бумаг не только ценными бумагами развитых рынков, но и развивающихся, к которым и принадлежат российский фондовый рынок.

Непосредственно на российском фондовом рынке действуют 39% организаций – нерезидентов по отношению к России и 61% организаций-резидентов, по данным опроса среди универсальных и инвестиционных банков, проводимом Оливером Вименом в 2011 году [9].

С точки зрения пространственного и поясного способа финансовой интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг стоит

отметить, что Россия находится в уникальном положении, занимая те часовые пояса, которые являются дневными и активными с точки зрения рабочего времени для финансовой сферы в России и неактивными в крупнейших финансовых центрах мира, что говорит о потенциале использования этого преимущества глобальными фондовыми посредниками, эмитентами, инвесторами для осуществления операций на рынке ценных бумаг через российскую инфраструктуру. Также в России находится крупнейший фондовый рынок стран СНГ, что определяет региональную финансовую интеграцию, особенно с такими странами как Украина, Казахстан, Белоруссия. Интеграция со странами СНГ, с другими странами, входящими в блок БРИКС, торговые отношения с другими странами также открывают для российского фондового рынка возможности интеграции с мировым рынком ценных бумаг.

Таким образом, рассмотрев способы финансовой интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг, можно заключить, что уникальное географическое положение России между Востоком и Западом преимущественно обусловило региональную финансовую интеграцию фондовых рынков. Однако расположение часовых поясов, географическая близость являются не единственными возможными способами финансовой интеграции. Развитие дистанционных финансовых технологий обусловило преобладание инструментального и функционального способа финансовой интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг. Универсальные российские финансовые институты выходят на мировой рынок размещений, слияний и поглощений, объемы торговли депозитарными расписками на российские акции являются крупнейшими в мире, еврооблигации развивающихся рынков, в том числе и России с хорошим кредитным качеством эмитентов пользуются спросом на мировом рынке ценных бумаг, развиваются новые инструменты междо-национального участия в капитале. Следовательно, российский фондовый рынок становится неотъемлемой частью мирового рынка ценных бумаг, активно развивает международное направление своего развития.

Список использованных источников:

1. Материалы информационного сайта BNY Mellon [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.adrbnymellon.com/dr_country_profile.jsp?country=RU
2. Материалы информационного сайта Deutsche Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gtb.db.com/docs/13_02_TSS_GES_DepositaryReceiptsOverview.pdf
3. Материалы информационного сайта J. P. Morgan [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.adr.com/Home/LoadPDF?CMSID=9845fd45c152407487c2a6112837ae39>

4. Материалы информационного сайта Bloomberg [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/quote/RDXUSD:IND/chart>
5. Материалы информационного сайта Лондонской фондовой биржи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russianipo.com/statistics.php>
6. Материалы информационного сайта Cbonds [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.review.cbonds.info>
7. Материалы информационного сайта ETFGI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etfgi.com/publications/reports/reportid/155>
8. Материалы информационного сайта агентства экономической информации ПРАЙМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.1prime.ru/Financial_market/20130429/763136350.html
9. Материалы информационного сайта Investfunds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investfunds.ru>
10. Материалы информационного сайта Рабочей группы по созданию Международного финансового центра в Москве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mfc-moscow.com/assets/files/analytics/en_Moscow_as_a_Financial_Center-Survey_results-May2011.pdf
11. Материалы информационного сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etfdb.com/type/region/emerging-europe/russia/>

Козуб Л. А., Платухин Н. А.

Воронежский государственный университет, Российская Федерация

ОЦЕНКА ОБЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ

Оценка доходности кредитных операций является важнейшим инструментом при управлении кредитным риском банка, а именно при принятии кредитных решений. Такое решение, на наш взгляд, должно быть взвешено не только с учетом оценки всех аспектов кредитоспособности клиентов, но и с учетом экономической целесообразности кредитной сделки, оцениваемой на основе её доходности. Кроме того, правильная оценка доходности кредитных операций помогает обоснованно устанавливать процентные ставки по кредитам, а исследование вопроса первичного источника образования дохода банка (на примере кредитных операций) позволяет оценить потенциал путей повышения доходности банка, что по сути дела является основной функцией любого коммерческого банка. В свою очередь недооцененность доходности кредитных операций может привести к отказу клиенту в кредитовании, и банк, таким образом, может лишиться потенциально доходного клиента и, кроме всего прочего, – несостоявшиеся заемщики могут отрицательно повлиять на имидж отказавшего в кредитовании банка.

Для упрощения анализа доходности кредитных операций банка мы опустим анализ расходной части, т. к. зачастую обоснованность отнесения расходов банка на отдельные бизнес-подразделения в банке является очень спорной. Действительно, при функциональном анализе издержек на практике бывает не просто, а порой нецелесообразно, разделять издержки по доходоприносящим активам. Вместе с тем, при принятии окончательного кредитного решения всегда можно воспользоваться средними данными по банку, исходя из условий кредитной сделки: так фондирование (т.е. процентные расходы) можно рассчитывать исходя из суммы и срока кредитной сделки, при условии, если данная сделка не фондируется отдельной пассивной операцией (например, предоставление кредита с обеспечением в виде векселя банка-кредитора).

Особое внимание банкам, на наш взгляд, необходимо уделять показателям косвенного и потенциального дохода или выгоды, полученной банком по результатам проведения кредитных операций. Такая постановка целей исследования доходности кредитных операций обусловлена сущностью банковского бизнеса – а именно взаимосвязанностью активных и пассивных операций, где особенное внимание уделяется привлечению заемных ресурсов для размещения их в доходоприносящие активы, а также преобладающей роли (как правило) кредитных операций в активах банка.

Большинство клиентов, кредитующихся в банке, также участвуют как в формировании ресурсной базы банка, находясь на расчетно-кассовом обслуживании и являясь владельцами депозитов и ценных бумаг банка, и пользуясь иными комиссионно-посредническими услугами банка.

Изучение сущности потенциального влияния кредитной сделки на общий доход банка нам представляется очень важным. Однако данное влияние может проявиться не сразу и быть размыто во времени, что еще более затрудняет его количественную оценку, поэтому, как правило, для оценки потенциального влияния затруднительно использовать бухгалтерские показатели – в данной ситуации можно воспользоваться методом экспертных оценок, а также эмпирическими ретроспективными данными, что делает оценку общего влияния кредитных сделок на кредитный портфель важным и с этой точки зрения.

Правильная оценка потенциала влияния проведения кредитной сделки на доход помогает банку принимать обоснованные кредитные решения, что позволяет более качественно контролировать кредитный риск банка и управлять доходностью банка.

Таким образом, исследуя вопросы влияния кредитных сделок на общую доходность банка, банковским менеджерам, на наш взгляд, необходимо оценивать не только прямое влияние данной кредитной сделки на доход банка, отраженное в данных бухгалтерской отчетности, но также обращать особое внимание на косвенное и потенциальное влияние данной сделки на все составляющие банковского бизнеса, которое может оказаться более существенным.

Говоря же о принципах кредитования в нашем исследовании, особо хотелось бы подчеркнуть, что классические принципы кредитования (принципы срочности, платности, возвратности, обеспеченности, целевого характера использования заёмных средств и дифференцированности) в действительности могут не соблюдаться. Основопологающим определяющим принципом кредитования, способным трансформировать классические принципы кредитования, на наш взгляд, является принцип общей экономической целесообразности кредитной сделки, который, по нашему мнению, полагает, что все кредитные сделки в конечном итоге должны проводиться, только если они целесообразны с точки зрения расчетов их доходности для банка, где основной определяющей величиной будет являться общий доход от проведения кредитной сделки, складывающийся из суммы величин реальной доходности кредитной сделки и потенциала влияния кредитной сделки на доход банка. Парадоксально, но банки в реальности проводят кредитные сделки по ставкам или нулевым или близким к нулевым. В банковской практике распространены бланковые кредиты – то есть необеспеченные кредиты; далеко не все кредитные договоры предусматривают целевое использование кредитных средств заемщиками. Некоторые кредиты, предоставляемые банками, изначально имеют малую вероятность возврата. Все вышеперечисленные примеры, показывают лишь то, что при совершении подобных кредитных сделок, расчеты доходности данных сделок, позволят нам сделать вывод о целесообразности проведения таких сделок с точки зрения общей доходности банка.

Красноголова І. О.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Як засвідчує історичний огляд, страхування майна є обов'язковим елементом кожної економічної і соціальної системи суспільства. Без розвинутої системи страхування економіка успішно функціонувати не може. В державах з розвинутою ринковою економікою майнове страхування займає стратегічну позицію, яка визначається тим, що воно надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у випадку непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ, позитивно впливає на зміцнення фінансів держави. Воно не тільки звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків при настанні страхових випадків, але й є одним з найстабільніших джерел довгострокових інвестицій.

З моменту проголошення незалежності Україна зазнала багато змін, пов'язаних із соціальними перетвореннями, формуванням ринкової економіки, трансформацією всієї правової системи нашої держави.

Радикальні зміни, необхідні Україні, щоб вийти на шлях економічного розвитку неможливі без посилення уваги до інституту страхування як соціально-економічного механізму захисту господарської діяльності від руйнівної дії стихійного лиха, нещасних випадків, несприятливих змін ринкової кон'юнктури тощо. Діяльність господарських структур та окремих громадян пов'язана з різного роду ризиками, що визначає необхідність їхнього попередження, усунення, зменшення руйнівного впливу.

Так, наприклад, повені, урагани, землетруси, інфекційні хвороби та інші лиха можуть за короткий час знищити або пошкодити матеріальні цінності, створені за багато років. Вони, як правило, мають випадковий характер, тому можна говорити про наявність певного ризику в суспільному відтворенні матеріальних благ. Один такий випадок може позбавити особу значної частини її здобутку або навіть привести до повної злиденності.

Страхування майнових інтересів як населення, так і господарюючих структур є важливим у процесі становлення та розвитку національного страхового ринку. Адже майно населення є важливою та невід'ємною складовою національного багатства держави, джерелом соціально-економічного розвитку та характеристикою її економічної могутності.

Успіх діяльності кожного підприємства залежить від стану його майна. Страхування майна юридичних осіб покликане убезпечити бізнес від відчутних фінансових, економічних збитків внаслідок впливу негативних подій. Невідворотні фінансові втрати можуть порушити добре збалансований бюджет підприємства. Без здійснення страхування відновлення підприємства є доволі проблематичним.

Таким чином, майнове страхування займає найбільшу частку страхового ринку України за обсягами страхових премій та виплат, які складають більше 70%.

Страховий ринок майнового страхування України має досі не використані резерви. В державі застраховано лише близько 10% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90–95%. Частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить лише 0,05%, і це при тому, що Україна становить 7% населення Європи. Існуюча структура страхового ринку України не сприяє зміцненню соціального захисту громадян та забезпеченню внутрішніх інвестицій. Українські страховики передають іноземним страховикам (перестраховикам) до 90% страхової премії під час страхування авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я людей, які від'їжджають за кордон, до 60% – за «автокаско», до 50% – під час страхування великих майнових ризиків.

Основними проблемами, що перешкоджають розвитку страхуванню майна в Україні, є низький рівень доходів населення, невисокий рівень страхової культури, зниження рівня страхових виплат компаніями, зменшення кількості укладених договорів, невиконання деякими страховиками своїх зобов'язань, вивільнення значної кількості кадрів на страховому ринку, неможливість повернення коштів страхових резервів, які були розміщені на депозитних рахунках банків внаслідок кризи.

Перспективи розвитку майнового страхування вимагають докорінних змін у системі підготовки та забезпечення кадрами учасників страхового ринку: збільшення чисельності працюючих на ринку страхування спеціалістів, залучення до роботи висококваліфікованих спеціалістів (сюрвеєрів, актуаріїв, брокерів, аварійних комісарів, аджастерів).

На думку маркетологів, розвиток ринку в цілому багато в чому залежатиме від розвитку роздрібного страхування. Компанії, які вже зараз почали вибудовувати агентську мережу, володіють безперечною конкурентною перевагою.

На сьогодні перед вітчизняними страховиками постає складне завдання стосовно нарощення обсягу та якості наданих послуг, збільшення страхових виплат населенню та юридичним особам, підвищення фінансової надійності та ліквідності своїх активів, а також формування комунікацій із споживачем шляхом його страхової освіти за допомогою засобів масової інформації.

Проблеми, що склалися перед страховими компаніями майнового страхування, пов'язані, головним чином, з тарифною політикою, управлінням резервами та інвестуванням, потребують першочергового вирішення. Частка страхових виплат вітчизняних страховиків залишається значно нижчою, ніж у розвинених країнах.

Це стає передумовою активного пошуку ще неосвоєних ринкових ніш та вимагатиме від страховиків розробки та впровадження нових страхових продуктів, надання високого сервісу.

К. э. н. Курдюмова Г. Ж., к. э. н. Гурылева Е. К.

Саратовский государственный социально-экономический университет,

Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Поскольку совершенно очевидным является то, что кредитование инвестиционных проектов более рискованно по сравнению с другими видами банковского кредитования, то и требования к качеству проработки таких проектов особенно высокие. Мы выяснили, что существуют различные методы измерения риска, использование которых обусловлено рядом обстоятельств. При этом в процессе идентификации и последующего анализа рисков должны быть приняты во внимание факторы, затрудняющие данные процессы. Учет данных обстоятельств способствует наиболее объективной и полной оценке рисков, присущих деятельности банков при кредитовании инвестиционных проектов. Нужно отметить, что оценка риска – один из наиболее значимых этапов процесса управления рисками, поскольку измерение риска заключается в оценке его (риска) последствий и принятию в результате решений по минимизации риска.

В процессе оценки банковского риска при кредитовании инвестиционных проектов банку необходимо осуществление целого комплекса оценочных меро-

приятий. Если воспользоваться методом аналогий и провести параллель между оценкой риска кредитования инвестиционного проекта и риска кредитования предприятия с целью пополнения оборотных средств, то нужно отметить, что измерение риска кредитования во втором случае будет заключаться в сопоставлении расчетного уровня риска кредитования заемщика и его кредитоспособности. В случае инвестиционного кредитования, банк оценивает не только кредитоспособность предприятия – заемщика, но и дает оценку качества проекта, а затем сопоставляет эти данные с интегральным значением совокупного банковского риска кредитования персонифицированного инвестиционного проекта. Таким образом, оценка рисков банка при кредитовании инвестиционного проекта включает в себя: анализ и оценку качества индивидуальной специфики банковских рисков кредитуемого проекта; оценку качества самого проекта и оценку качества заемщика.

Как показывает, практика кредитования инвестиционных проектов, оценка качества проекта, на практике, интересует банк в гораздо меньшей степени, чем оценка качества, то есть финансовая состоятельность заемщика. Однако, на наш взгляд, вопросы финансовой состоятельности заемщика на этапе первичного отбора проектов скорее второстепенны. Необходимо, прежде всего, определить эффективность вложений средств в проект, а затем уже определяться с тем, каким образом обеспечить финансовую состоятельность проекта и предприятия. В тоже время банк может профинансировать проект, имеющий не высокие показатели эффективности в случае, если он уверен в возвратности средств от результатов действующего производства.

В случае кредитования инвестиционного проекта на действующем предприятии, как правило, связанными с кредитами на модернизацию, банк осуществляет оценку рисков по всем указанным направлениям, включая оценку качества заемщика ; при кредитовании проекта «с нуля», то есть у вновь созданного предприятия во главу угла выходит оценка качества кредитуемого проекта. В любом случае, эффективность, то есть качество проекта, принципиально важна для принятия решения вопроса о кредитовании и должна являться ключевым параметром оценки рисков проекта.

Главным, в оценке качества представленного для кредитования проекта, является определение степени его ликвидности, осуществляемое на базе прогнозируемого движения денежных потоков, образованных инвестициями и эффективности капиталовложений. На наш взгляд, эффективность инвестицион-

ного проекта в узком смысле – категория, отражающая соотношение полученного в результате реализации инвестиционного проекта дохода с затратами на его реализацию; в широком смысле – категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников и выражаемая соответствующей системой показателей.

Следующим этапом оценки банковских рисков при кредитовании данного проекта будет оценка качества самого заемщика.

Методическим обеспечением оценки качества заемщика являются разработанные банками самостоятельно методики оценки кредитоспособности и финансовой устойчивости заемщика. Оценка кредитоспособности заемщика при реализации инвестиционного проекта имеет свои особенности. Прежде всего, необходимо решать более сложную методологическую задачу, поскольку текущее состояние предприятия практически не позволяет достоверно судить о том, сможет ли данный заемщик полностью исполнить свои обязательства перед банком через несколько лет. Для оценки инвестиционной кредитоспособности заемщика невозможно обойтись только анализом его текущего финансового состояния.

С целью оценки качества, т. е. инвестиционной кредитоспособности заемщика могут быть использованы различные методы, однако наиболее эффективным методом в данном случае будет построение и анализ денежных потоков, генерируемых проектом. Расчеты денежных потоков, равно как расчеты баланса и отчета о прибылях и убытках должны быть составлены на весь анализируемый период.

Заключительным и наиболее значимым этапом измерения банковского риска при кредитовании инвестиционного проекта является определение его совокупного размера. Оценка риска в данном случае предполагает выявление каждого компонента риска, определение факторов его возникновения (формализованных и неформализованных), измерение его количественной характеристики и веса в общей совокупности.

К. э. н. Луппол Е. М., Байков Б. О.

Донецкий национальный технический университет, Украина

ПРОБЛЕМА ИНФЛЯЦИИ В УКРАИНЕ

Инфляция – это перенасыщенность товарооборота денежной массой, что приводит к тому, что денежная единица обесценивается, и растут цены на товары и услуги. Инфляцию следует рассматривать как сложное социально-экономическое явление, к которому приводит несбалансированное производство, а точнее, перепроизводство в различных сферах экономики. В мировой экономике инфляция является одной из самых острых и глобальных проблем.

Несоответствие спроса на денежную массу в товарообороте и ее фактического предложения может произойти по следующим причинам: из-за сезонных колебаний, структурных сдвигов в системе воспроизводства, изменения налоговых ставок, воздействия внешнеэкономических связей, монополии товарных рынков, изменения конъюнктуры рынка, девальвации и ревальвации национальной валюты, а также в результате стихийных бедствий.

С инфляцией сталкиваются практически все страны. Например, в США уровень инфляции в 2012 году был 2%, в России – 6,6%, в Японии и Украине присутствовала дефляция на уровне 0,2%, а в Германии инфляция в размере 2,1%. Исходя из этих данных становится понятно, что исследуемый показатель в Украине соответствует уровню аналогичных в экономиках развитых государств. Но не стоит забывать, что выше рассматривался лишь 2012 год. К сожалению, анализируя данную проблему в динамике, имеем другую ситуацию. Для развитых стран характерна равномерная инфляция, имеющая четкие тенденции к снижению или росту. В Украине уровень инфляции меняется радикально, поскольку определяется не только экономическими показателями, но политической ситуацией в стране, которая неоднократно изменялась за последние 10 лет.

Существуют различные типы инфляции: «дезинфляция», «дефляция», «стагфляция». Дезинфляция – замедление темпа роста инфляции. Под этим понятием подразумевается долговременное снижение уровня цен на товары и услуги. Понятие “стагфляция” характеризует высокий темп инфляции при относительно медленном или отсутствии роста реального объема производства. Этот термин часто применяют, чтобы охарактеризовать инфляцию при одновременном спаде объема производства. Дефляция – это инфляция с отрицательным ростом цен.

Существует много факторов, которые обуславливают инфляцию, но в каждой стране складываются свои социально-экономические условия для ее возникновения. Различают внутренние и внешние факторы, обуславливающие рост инфляции. В Украине можно выделить следующие из них:

1. Диспропорциональность – несоответствие государственных расходов и доходов – что является причиной дефицита бюджета. Если такой дефицит покрывается за счет денежной эмиссии, то, как следствие, наблюдается рост денежной массы в обороте, что необратимо приводит к инфляции.

2. Отсутствие чистого свободного рынка, а также совершенной конкуренции как его части. Современный рынок во многом является олигополистичным. А так как олигополист заинтересован сократить объем предложения товаров и услуг, создается дефицит, который способствует росту или поддержанию цен.

3. Инфляция импорта. Ее значение возрастает с развитием открытости экономики и увеличением роли в мировом хозяйстве, на мировых рынках.

4. Инфляционные ожидания – проявление самоподдерживающегося характера у инфляции. Предприниматели и население привыкают к постоянному росту цен на товары и услуги. Из-за этого они требуют повышения заработной платы и стараются накопить впрок товары потребления, основываясь на предполагаемом подорожании. Производители же, в свою очередь, остерегаются повышения цен со стороны своих поставщиков. По этой причине они увеличивают цену товаров на прогнозируемый ими рост цен на составляющие или сырье. Это, в свою очередь, приводит к инфляции.

Инфляцию дифференцируют в зависимости от темпов, характера протекания, ожиданий и масштаба охвата. По темпам роста, инфляция классифицируется, как умеренная (рост цен составляет менее 10% в год); галопирующая (рост цен составляет от 10 до 200% в год); а также гиперинфляция (рост цен составляет более 50% в месяц). В последнее время Украину можно отнести к категории стран с умеренной инфляцией.

Если рассматривать признак ожидаемости, то можно выделить инфляцию ожидания, которая ожидается и прогнозируется правительством и населением. Обратная сторона – это неожиданная инфляция, она сопровождается резким повышением цен.

Исходя из характера протекания, различают: открытую инфляцию, которая характеризуется продолжительным ростом цен, и подавленную, проявляющуюся при стабильных розничных ценах на товары и услуги при сопутствующем

росте денежных доходов населения. При таком варианте товары становятся дефицитными. При этом формируется “черный рынок”, цены на котором растут. В настоящий момент подавленная инфляция не характерна для Украины.

Для моделирования динамики инфляции в Украине были проанализированы статистические данные об уровне инфляции в стране в 1999–2012 гг. (рис. 1). По данным рис. 1 видно, что в Украине в исследуемом периоде динамика инфляции имеет непостоянный характер, что объясняется экономическими и политическими переменами, а также влиянием внешних факторов на ситуацию в стране. Вместе с тем наблюдается тенденция к снижению темпов инфляции во времени.

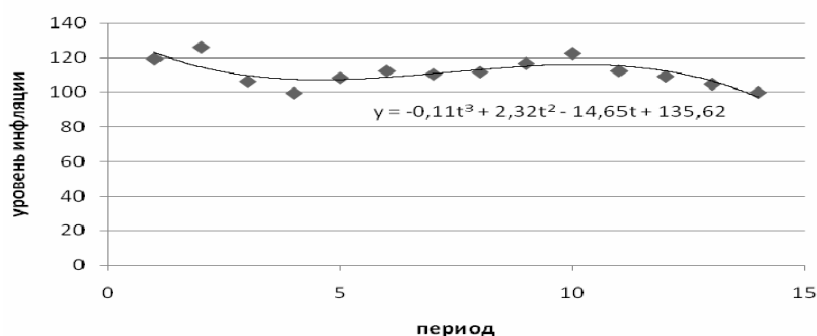


Рис. 1. Динамика уровня инфляции в Украине

Тенденция динамики уровня инфляции за последние 14 лет очень сложна. Это обусловило необходимость применения полинома третьей степени для описания тренда исследуемого процесса, который характеризуется переменным замедлением темпов снижения уровня инфляции. Так, константа в полученной модели равна 135,62, что характеризует уровень инфляции в начальном периоде (в 1999 г.). Оценка при факторе времени t — отрицательна. Это значит, что с каждым годом (начиная с 1999 г.) уровень инфляции в стране снижается, в среднем, на 14,65 п.п. Положительная оценка при квадрате фактора времени характеризует увеличение темпа снижения исследуемого показателя, а отрицательная оценка при кубе фактора времени — о замедлении темпов снижения инфляции со временем. Данные рис. 1 дают возможность предположить, что в прогнозируемом периоде будет ожидатьсся дефляция.

В ходе исследования была осуществлена верификация трендовой модели. В результате использования статистики Стьюдента обнаружено, что все оценки модели являются статистически надежными при уровне значимости $\alpha = 5\%$. Проверка статистической надежности всей модели в целом с использованием статистики Фишера также свидетельствует в пользу статистически надежной модели с вероятностью 95%. Коэффициент детерминации трендовой модели

равен 0,61. Это значит, что уровень инфляции в Украине на 61% определяется построенной моделью. Все вышеперечисленные проверки дают объективную возможность считать построенную модель адекватной исследуемому процессу и пригодной для прогнозирования.

Прогнозирование осуществлялось методом экстраполяции выявленной тенденции на прогнозный – 2013 год:

$$\hat{y} = -0,11 \cdot 15^3 + 2,32 \cdot 15^2 - 14,65 \cdot 15 + 135,62 = 83,56 (\%)$$

Для повышения точности прогнозирования точечный прогноз был дополнен интервальным. В результате, с вероятностью 95% уровень инфляции в 2013 г. ожидается в интервале от 69% до 98,1%, т.е., как и ожидалось, прогнозируется дефляция.

Экономические и социальные последствия инфляции довольно сложные и разнообразные. При небольших темпах, она стимулирует рост цен и норму прибыли. В этом случае инфляция становится фактором временного оживления экономической конъюнктуры. По мере увеличения темпов роста, инфляция превращается в проблему для воспроизводства, так как подогревает экономическую и социальную напряженность в стране.

Рыночная экономика на современном этапе инфляционна сама по себе. Поэтому многие государства пытаются ее контролировать, сделать умеренной, не допуская ее возможных разрушительных масштабов.

Опыт реализации антиинфляционных мероприятий в западных странах свидетельствует о необходимости сочетания долговременных и краткосрочных мер. Основные рекомендации для нашей страны могут быть следующими:

- к долгосрочным мерам относят погашение инфляционных ожиданий населения, которые чрезмерно стимулируют спрос. С этой целью государство должно проводить четкую взвешенную антиинфляционную политику, которая повысит доверие населения;

- принятие мер, направленных на уменьшение дефицита бюджета;

- осуществлять мероприятия в обращении денежной массы путем установления жестких лимитов и норм на прирост денежной массы в конкретном периоде, что позволит прогнозировать и обуздать уровень инфляции;

- ослабление влияния внешних факторов. Цель данного мероприятия состоит в уменьшении инфляционного влияния на экономику, что связано с переливом внешнего капитала в виде кредитов на краткосрочной основе и займов государства за рубежом для финансирования бюджетного дефицита.

К. е. н. Мостовенко Н. А., к. е. н. Коробчук Т. І.

Луцький національний технічний університет, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Ринок банківських послуг в Україні сьогодні перебуває на стадії галузевої зрілості, є високо конкурентним та характеризується широким асортиментом банківських продуктів. З погляду організації банківської діяльності банківську послугу можна тлумачити як певний порядок взаємопов'язаних організаційних, інформаційних, фінансових та юридичних заходів, прив'язаних до місця та часу виконання і об'єднаних в єдину технологію. У цьому розумінні пакет послуг вітчизняних банківських установ є майже типовим та включає в себе базовий асортимент, дозволений законодавством: кредитні, депозитні, розрахункові, касові, карткові, депозитарні, трастові, валютні, гарантійні, консультаційні послуги тощо. З іншого боку банківську послугу можна охарактеризувати як форму задоволення потреб клієнта. У зазначеному аспекті надання послуг перетворюється у творчий, інноваційний за суттю процес, пов'язаний з різними людьми, тонкощами міжособистісних відносин.

Відомо, що коли ринок насичений товарами та послугами, то боротьба за клієнта перетворюється у боротьбу за якість послуг, що надаються. Тому управління якістю банківських послуг – це скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні банком відповідності корисних властивостей банківського продукту вимогам споживача. При цьому варто пам'ятати, що особливість банківських послуг визначає особливості оцінювання їх якості та управління нею:

– якість банківських послуг загалом важко визначити кількісно (звичайно можливе існування системи внутрішніх відносних показників для оцінювання якості банківського обслуговування – час очікування в черзі, доступність ціни на оплату послуги, наявність банкоматів, кількість відмов в обслуговуванні через технічні причини, професійну некомпетентність, наявність інформаційних матеріалів тощо);

– банківські послуги можуть не мати матеріальної форми;

– споживач є безпосереднім учасником процедури виконання послуги;

– послугу не можна попередньо оцінити чи адаптувати під споживача, щоб згодом її надати в іншій якості.

Зазначимо, що зарубіжними дослідниками були виявлені фактори, які визначають сприйняття споживачем якості послуги. На їх основі була розроблена методика оцінки якості SERVQUAL, яка успішно може застосовуватись і у банківській справі [1]. Методика ґрунтується на порівнянні фактичної якості наданої послуги з очікуваннями споживача стосовно послуги. Коли очікування перевищують сприйманий рівень обслуговування, клієнти відчують незадоволеність і оцінюють обслуговування як неякісне. Коли якість послуги перевершує очікування, обслуговування сприймається як дуже хороше, клієнт задоволений.

На першому етапі дослідження виявляються очікування споживача, які у свою чергу є суб'єктивними і ґрунтуються на його платоспроможності, споживчому досвіді, рекламі, отриманій інформації з доступних джерел.

На другому етапі проводиться оцінка сприйняття якості. Споживача просять оцінити якість обслуговування в конкретному банку за такими критеріями:

1) відчутність, матеріальність (tangibles) – можливість побачити фізичні, матеріальні характеристики послуги (обладнання, інтер'єр приміщення, зовнішній вигляд співробітників, рекламні матеріали);

2) надійність (reliability) – виконання заявленої банком послуги вчасно і в повному обсязі;

3) чуйність (responsiveness) – щира готовність персоналу прийти на допомогу клієнту і швидко надати послугу;

4) переконливість (assurance) – компетентність та відповідальність персоналу, інформованість і професіоналізм, ввічливість і дружелюбність, здатність викликати у клієнта довіру до компанії, впевненість у безпеці послуг;

5) співпереживання (empathy) – турбота персоналу про своїх клієнтів, прагнення до чіткого розуміння їхніх інтересів, здатність підлаштуватися до клієнта і проявити уважне ставлення, забезпечити індивідуальний підхід до споживача банківської послуги.

Анкета налічує 22 твердження і клієнт обводить бали від 5 до 1 по шкалі від «цілком згідний (погоджуюся)» до «цілком не згідний (не погоджуюся)». За методом середніх значень банк отримує п'ять коефіцієнтів якості за переліченими критеріями і дозволяє виявити, які саме заходи необхідно здійснити банківській установі, щоб поліпшити якість надання послуг.

Практика свідчить, що у кожній кредитній установі сформувався свій пріоритетний ринок, проте будь-який банк сьогодні – це практично дві установи.

Перша обслуговує потреби корпоративних клієнтів, друга – населення [2]. Сегментна орієнтація банківського бізнесу призвела до того, що збутові зусилля банків скеровані на задоволення потреб великих корпоративних партнерів. Індивідуальні клієнти, яких цікавлять розрахунки чи вигідне розміщення невеликого вільного залишку коштів на короткий термін, не становлять для банкірів особливого інтересу [2]. Але в умовах зростаючої конкуренції банки України зможуть вижити, лише постійно дбаючи про поліпшення якості задоволення споживацьких потреб для усіх груп клієнтів. Адже їх лояльність є запорукою дохідності, збільшенні ринкової частки, масштабів діяльності конкретного банку. Відзначимо, що запропонована методика оцінки якості SERVQUAL може стати основою для розробки її модифікованих варіантів, придатних для оцінювання якості банківських послуг у різних сегментах та для різних споживачів банківських послуг.

Список використаних джерел:

1. Новаторов Э. Методика оценки качества банковских услуг [Електронний ресурс] / Э. Новаторов. – Режим доступу: <http://www.ismss.ru/uploads/p266.pdf>
2. Бондаренко А. Ф. Управление качеством банковских услуг [Електронний ресурс] / А. Бондаренко, К. Бистрицька. – Режим доступу: <http://www.dspase.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/676/1/22pdf>.

Солодовнікова О. В.

Ірпінська фінансово-юридичної академії, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ З ВРАХУВАННЯМ ЇХ ЯКОСТІ

Загальновизнаними в науковому світі є два альтернативні підходи до формування цін: витратний (трудова теорія вартості) та ціннісний (суб'єктивна теорія цінності). Як правило, дані концепції протиставляють один одному і розглядають як взаємовиключні, оскільки перший механізм величину ціни ставить в безпосередню залежність від витрат на виробництво і реалізацію продукції, а другий виходить із споживчих властивостей товару, які здатні задовольнити запити покупця. Проте, в сучасних умовах, коли банки надають велику кількість продуктів і послуг різної якості за найрізноманітнішими цінами, для зміцнення і підтримки своєї конкурентоспроможності слід приділяти особливу увагу саме

співвідношенню «ціна/якість», а вищезазначені стратегії ціноутворення доповнюють один одного і сприяють повнішому врахуванню чинників, що впливають на рівень цін: витрат, якісних характеристик, конкуренції тощо. Саме управління банківською продукцією передбачає врахування взаємодії названих підходів при формуванні цін банківської продукції з врахуванням її якості.

Процеси ціноутворення і управління якістю базуються на двох основних поняттях «ціна» і «якість». В умовах ринкової економіки ціна є результатом взаємодії попиту і пропозиції. При цьому витрати, пов'язані з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг, доцільно використовувати як орієнтир для мінімальної ціни продукту, при якій його виготовлення економічно виправдане, тобто це один з головних чинників, що визначають ціну пропозиції. Якість же послуги є одним з найважливіших умов її конкурентоспроможності і робить прямий вплив на величину попиту.

Якщо говорити про «якісний» підхід ціноутворення в комерційному банку, то, спираючись на маркетингові дослідження, встановлюються початкові параметри продукту і механізм адаптації вимог споживача і банку. При зверненні клієнта до банку починається процес надання послуги (так само шляхом здійснення банківських операцій): уточнюються, регулюються характеристики і остаточно формується банківський продукт. Отже, можна відзначити, що сутність, властивості послуги не змінилися; принципова відмінність полягає в тому, що кінцевим результатом діяльності банку тепер виступає не банківська послуга, а банківський продукт, тоді як послуга є процес його реалізації споживачеві. Відповідно в рамках цього підходу найвірніше говорити про формування цін на банківські продукти, а не послуги. Якість банківської послуги (продукту) істотно залежить від процесу порівняння споживачем своїх очікувань якості послуги до її вжитку з безпосереднім сприйняттям якості в момент і після її вжитку.

Прийнято вважати, що необхідність використання механізму формування цін банківських продуктів з врахуванням їх якості виникає у банку тоді, коли він входить в стадію жорсткої цінової і нецінової конкуренції та стикається зі всілякими потребами клієнтів, задоволення яких виходить за рамки типової лінійки банківських продуктів.

Недоліками цього механізму можна вважати:

- тривалий процес обслуговування клієнта в разі невідповідності його запитів і параметрів пропонованого продукту;

- дороге технічне впровадження та обслуговування;
- необхідність перенавчання або найму додаткового персоналу;
- реалізація проекту доступна переважно великим банкам тощо.

Проте серед переваг необхідно відзначити:

- індивідуальний підхід до кожного клієнта;
- підвищення якості послуг, що надаються банком, і відповідно конкурентоспроможності банку як на національному, так і на міжнародному ринку;
- збільшення клієнтської бази банку;
- одночасний облік і контроль витрат і якості продуктів і послуг тощо.

Таким чином, не дивлячись на існуючі недоліки, дана модель формування цін банківських продуктів з врахуванням їх якості має ряд певних переваг, оскільки дозволяє знаходити баланс між потребами споживачів, ціною продукту, його якістю і продуктами конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Липсиц И. В. Ценообразование и маркетинг в коммерческих банках / И. В. Липсиц. – М.: Экономист, 2004. – 122 с.
2. Оніщенко С. В. Особливості розробки нових банківських продуктів / С. В. Оніщенко // Банківська справа. – 2006. – № 3. – С. 24–27.
3. Перехожев В. А. Анализ доходности банковских продуктов: методология и методика / В. А. Перехожев // Банковские услуги. – 2003. – № 4. – С. 22–30.
4. Самсонова Е. Некоторые особенности формирования спроса на банковские продукты и услуги в условиях конкуренции за клиента / Е. Самсонова // Практический маркетинг. – 2006. – № 10. – С. 19–22.

Шкут О. С.

Дніпропетровський національний університет імені О.Гончара, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У розвинених країнах інститути спільного інвестування відіграють провідну роль на ринку фінансових послуг поряд з іншими фінансовими посередниками через можливість мобілізації і ефективного використання індивідуальних капіталів в інвестиційному процесі. В Україні ринок ІСІ характеризується низькою капіталізацією, фрагментарністю розвитку та суттєвими дисбалансами.

У світовій теорії та практиці проблемам функціонування ІСІ приділяється достатня увага. Серед зарубіжних вчених на особливу увагу заслуговують праці

А. Дамодарана, У. Баффета, Б. Грехема, Ф. Фішера, Ф. Фабоцці, У. Шарпа та ін. Протягом останніх років проблеми розвитку ІСІ стали об'єктом дослідження багатьох українських вчених: В. Базилевича, І. Бланка, З. Васильченко, В. Геєця, М. Дибі, В. Кравченка, В. Крилової, І. Лютого, А. Мороза, С. Науменкової, Р. Слав'юка, Т. Смовженко, В. Шелудько та інших.

На відміну від провідних фондових ринків, де переважали оптимістичні настрої і активізувався притік інвестицій у фонди, вітчизняний ринок цінних паперів у 2012 р. суттєво вплинув на ринок спільного інвестування. Для українського фондового ринку 2012 рік був продовженням низхідної хвилі: акції падали другий рік поспіль практично однаковими темпами (на 40–45% у 2011-му), річні втрати за двома основними індексами ПФТС і УБ склали 35–39%. Тому в Україні ІСІ продовжували зазнавати втрат, пов'язаних із залученням капіталу та результативністю інвестицій. У той же час, ринок продовжував зростати кількісно.

Динаміка кількості компаній з управління активами у 2012 році зростала, процес виходу з бізнесу одних КУА та відкриття інших навіть активізувався. Особливо помітно ринок управління активами розширився за рахунок нових компаній наприкінці року – напередодні змін регуляторних умов їх діяльності. В цілому, кількість КУА збільшувалася другий рік поспіль (+12 у 2012 р. після +2 у 2011-му) і на 31.12.2012, за даними УАІБ, становила 353 компанії (рис. 1).

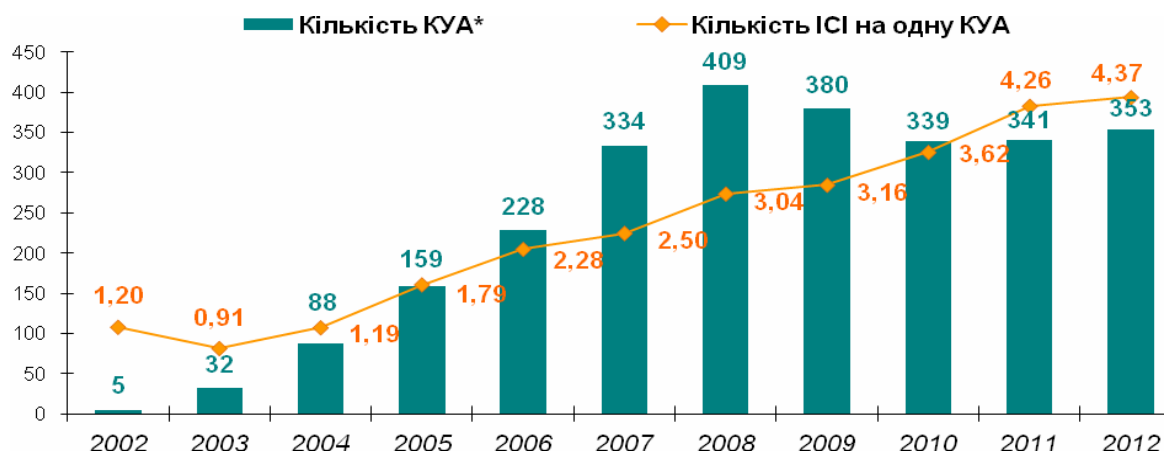


Рис. 1. Динаміка кількості КУА та ІСІ на одну КУА у 2002–2012 рр.

Аналогічно розвивалися ситуація також з ІСІ. При цьому традиційно найбільш активний сектор венчурних фондів у 2012 році ще й прискорив темпи. Зменшилися сектори відкритих та інтервальних ПФ, а також закритих недиверсифікованих КІФ.

Сталим було і зростання ринку з точки зору активів. Сукупні чисті активи усіх ІСІ за 2012 рік прискорили зростання і сягнули 139 261 млн. грн., головним чином – за рахунок венчурних фондів, частка яких збільшилася до 93% за вартістю чистих активів (ВЧА), у той час, як за кількістю фондів – до майже 80%.

Таблиця 1. Динаміка ВЧА ІСІ у розрізі типів фондів у 2012 році, млн. грн.

Фонди	31.12.2011	31.12.2012	Зміна за 2012 рік, млн. грн.	Зміна за 2012 рік, %
Відкриті	227,01	160,54	-66,47	-29,28%
Інтервальні	181,85	156,00	-25,85	-14,22%
Закриті (крім венчурних)	8 625,30	9 445,63	820,33	9,51%
Усі (крім венчурних)	9 034,16	9 762,16	728,01	8,06%
Венчурні	103 656,91	129 498,42	25 841,51	24,93%
Усі (з венчурними)	112 691,07	139 260,58	26 569,51	23,58%

У 2012 році щомісяця тривав відтік капіталу з відкритих ІСІ, це призвело до того, що річний сукупний показник перевершив минулорічний результат більш ніж удвічі (54,0 млн. грн.) і склав левову частку скорочення ВЧА сектору. Найбільших втрат від виходу інвесторів зазнавали збалансовані фонди та фонди грошового ринку.

На відміну від 2011 р., у 2012-му першість в агрегованому портфелі цінних паперів ІСІ за вартістю інвестицій утримували акції, частка яких зросла із 36,8% до 41,5% через зміщення інвестиційних пріоритетів венчурних фондів. Так, хоча вкладення цих ІСІ у векселі знову зросли, їхня вага серед фінансових інструментів усіх фондів знизилася (із 39,5% до 36,4%) (табл. 2).

Таблиця 2. Зведений портфель цінних паперів ІСІ за типами інструментів у 2011–2012 рр.

Тип ЦП	Сукупна вартість ЦП у портфелях ІСІ, грн.		Частка у зведеному портфелі ЦП ІСІ	
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2012
Акції	16 322 316 353	21 422 944 548	36,83%	41,50%
Векселі	17 514 090 602	18 784 011 944	39,52%	36,39%
Облігації підприємств	9 783 641 301	10 951 497 658	22,07%	21,22%
Облігації державні внутрішні	120 966 788	273 039 340	0,27%	0,53%
Заставні цінні папери	336 018 325	151 525 789	0,76%	0,29%
Казначейські зобов'язання	0	14 996 294	0,00%	0,03%
Облігації місцевих позик	40 630 293	12 398 209	0,09%	0,02%
Ощадні сертифікати	197 887 500	0	0,45%	0,00%
Інші	5 496 590	5 457 535	0,01%	0,01%
Всього	44 321 047 751	51 615 871 319	100,00%	100,00%

Консервативні ІСІ були також і з-поміж тих, доходність яких найбільше впала від знецінення паперів у їхніх портфелях. Однак переважали серед них фонди акцій. Результати ІСІ за доходністю у 2012 р. були в цілому від'ємними, хоча значно підвищилися порівняно із попереднім роком. Відкриті ІСІ показали у середньому -12,6% (із результатами окремих фондів від -56,3% до +14,9%), при цьому 23% відкритих ІСІ примножили капітал вкладників). Інтервальні фонди принесли загалом -12,1%, закриті – -2,8%.

Потенціал зростання ринку спільного інвестування в Україні насамперед визначатиметься можливостями залучення до механізмів спільного інвестування широкого кола індивідуальних інвесторів, в першу чергу, населення, на основі підвищення доходності, забезпечення ліквідності вкладень, диверсифікації ризику та здійснення кваліфікованого управління активами ІСІ.

Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

Д. е. н. Калініченко Г. В., Мороховець О. В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах приведення національної економічної системи у відповідність з вимогами ринкової економіки і міжнародними стандартами виникає багато проблем, які потребують обґрунтованого розгляду й розв'язання. Однією з таких проблем є удосконалення розрахунків між контрагентами. Так, вітчизняний виробник, який у відповідності з договором відвантажив товар споживачам, не має жодних гарантій на своєчасне одержання грошей через невизначений правовий статус боргів. Через це, з обороту виводяться величезні грошові масиви, що породжує дефіцит грошей, який паралізує діяльність підприємства. Отже, можна сказати, що в значній мірі, причиною економічної нестабільності в нашій країні є криза неплатежів.

Отже, проблематика даного питання полягає в тому, що дебіторська заборгованість на підприємствах становить левову частку активів, і її стан,

структура та якість значно можуть вплинути на фінансовий стан підприємства. Своїх корективів вимагає і сам процес обліку дебіторської заборгованості, і необхідність внесення певних змін до законодавства, які б покращили та спростили його облік.

Метою статті є розроблення таких пропозицій, які б вирішили вище викладенні проблемні питання.

Сучасний стан аналізу минулих подій. Офіційна статистика обсягів загальної внутрішньої заборгованості українських підприємств та її конкретизація ведеться в гривневому еквіваленті. Починаючи з другого кварталу 2009 р., спостерігалось їх стійке нарощування (результати розрахунків на рис. 1).

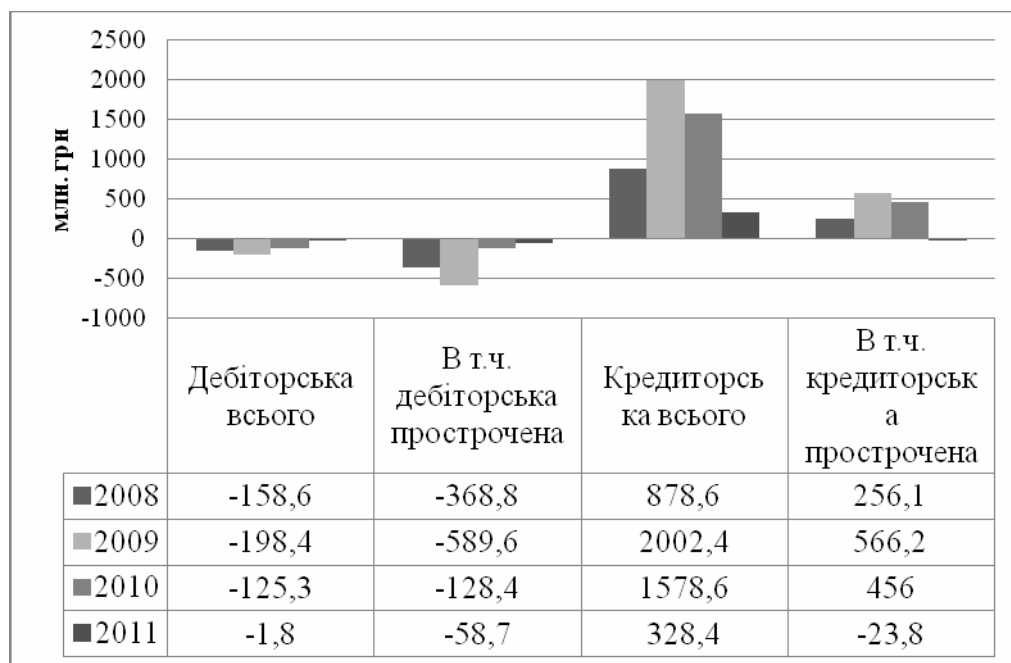


Рис. 1. Внутрішньоекономічна заборгованість українських підприємств, млн. грн.

Протягом чотирьох років спостерігалася тенденція до зменшення дебіторської та збільшення кредиторської заборгованості. У 2009 р. зафіксовані максимальні показники річного збільшення валової кредиторської та зменшення валової дебіторської заборгованості. Суттєвим для аналізу був і 2011 рік: валова дебіторська та прострочена кредиторська заборгованості практично не змінилися, темпи накопичення валової кредиторської заборгованості різко уповільнилися порівняно з попередніми роками, а темпи росту простроченої дебіторської заборгованості зменшилися майже на чверть.

Як наслідок, відбулися зміни у співвідношенні між зовнішньою кредиторською та дебіторською заборгованістю українських підприємств. Якщо на

початку 2008 р. обсяг валової дебіторської заборгованості майже дорівнював обсягу валової кредиторської (аналогічно – у випадку простроченої заборгованості), то згодом «розрив» між цими видами заборгованості стрімко зріс.

За даними Українського статистичного центру у значної частки підприємств України резерв сумнівних боргів не створюється приблизно у 80% установ, хоч проблемну дебіторську заборгованість має на практиці кожне підприємство. Отже, потребують розробки також моделі співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей і певного інструментарію, який дозволив би швидко та якісно виявляти негативні явища, що впливають на кількісні та якісні зміни цих заборгованостей. Бажаним є співвідношення, коли кредиторська заборгованість переважає дебіторську на 10–20%.

Таким чином із проведених нами підрахунків, ми бачимо що обсяг заборгованості на підприємствах зростає, а отже є нагальна проблема щодо пошуків та шляхів її вирішення.

Тож, вважаємо, що для вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості можна рекомендувати:

1. Розробити комплекс заходів щодо:
 - по-перше, пошуку можливостей збільшення кількості покупців і замовників підприємства з тим, щоб зменшити масштаб ризику несплати боргів;
 - по-друге, постійного моніторингу потенційних дебіторів (оцінювання фінансового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо).
2. Створювати резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства.
3. Своєчасно здійснювати контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування. Також доводиться впроваджувати в практику управління лімітування дебіторської заборгованості і періодично переглядати граничні суми. При цьому потрібно визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості, яка б надлишково не іммобілізувала фінансові ресурси підприємства і не створювала б перепон для забезпечення безперебійного процесу постачання, виробництва, реалізації та розрахунків підприємства за своїми зобов'язаннями.
4. Контролювати стан розрахунків з дебіторами, зокрема за протермінованими заборгованостями, своєчасно виявляючи такі види дебіторської за-

боргованості, які є недопустимими для підприємства (наприклад, протермінована заборгованість контрагентів понад три місяці).

5. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості, та таскладати деталізовані звітності за даними перевірки. Унаслідок цього підприємство активізує роботу відповідної служби щодо повернення наявних боргів і уникнення потенційних у майбутньому.

6. Створення відділу внутрішнього контролю (аудиту) чи, якщо він наявний, то відокремлення особи (сектору) у відділі, у відповідальність якої входив би контроль за сумнівною та безнадійною заборгованістю.

Висновки і перспективи подальших досліджень:

1. Виключення із партнерів підприємства з низькою платоспроможністю.
2. Періодичний перегляд граничної суми кредиту стосовно кожного дебітора.
3. Розроблення заходів з роботи з дебіторами зі створенням цільової групи та зазначенням термінів, відповідальних, оцінки витрат та отриманого ефекту.
4. Використання фінансових інструментів, що мінімізують ризики не повернення боргу: поруки, векселів, банківської гарантії, акредитивів, інкасо.
5. Урахування інформації про зміни розмірів простроченої дебіторської заборгованості у фінансових планах підприємства.

Критерієм якості управління дебіторською заборгованістю є збільшення рентабельності капіталу, що може бути досягнуто шляхом лібералізації кредитної політики та збільшення продажу або жорсткої кредитної політики та прискорення обертання дебіторської заборгованості. Усе залежить від стратегічних орієнтирів компанії та специфіки конкретного бізнесу.

З метою зниження трудомісткості заповнення звіту про рух грошових коштів, запропоновано складати звіт про рух грошових коштів за допомогою робочої таблиці.

Структура робочих таблиць. Щоб визначити суми регулювання часом недостатньо одних тільки зведених даних оборотно – сальдового балансу таблиці. У таких випадках потрібно додатково зведена інформація по кожному об'єкту заборгованості (чи по виду дебіторської заборгованості) для групування і аналізу якої призначені робочі таблиці. За допомогою застосування робочих таблиць можна провести угруповання облікових записів. Приклад робочої таблиці наведено нижче (табл. 1). В залежності від розмірів, масштабів підприємства, об'ємів дебіторської заборгованості кожне підприємство може зробити дану таблицю на свій лад.

**Таблиця 1. Робоча таблиця розрахунку
дебіторської заборгованості за звітний період по АТ «А»**

Дебіторська заборгованість	АТ«А» основне товариство			Разом по АТ «А»	АТ «Б» Дочірнє товариство			Разом по АТ «Б»	Разом за АТ
	Боржник В	Боржник Г	Боржник Д	—	Боржник Е	Боржник Ж	Боржник З	—	—
Поточна									
Довгострокова									
Сумнівна									
Безнадійна									
Разом по АТ									

Зрозуміло що поєднувати дебіторську заборгованість в одну, не класифікуючи за видами не можливо, ми показали в таблиці дане поєднання лише з метою внутрішнього контролю, й можливості прийняття управлінського рішення, розглядаючи її розміри.

Дану таблицю можна продовжувати, враховуючи більш детально заборгованість за боржником, її склад за товариством загалом – для внутрішнього аналізу, більш деталізувати та слідкувати за її станом. Також, застосування робочих таблиць дасть змогу уникнути помилок при складанні звіту і перевірити правильність внесення тих чи інших сум до відповідних рядків.

К. е. н. Калініченко А. В., Нарижна О. С.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПРОДАЖУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У ринковій економіці України торговельні підприємства функціонують в жорстких умовах конкурентного середовища, тому вони повинні докладати максимум зусиль для втримання своїх позицій. Це зумовлює необхідність у раціональній побудові системи обліку товарів підприємств роздрібної торгівлі.

Метою ведення обліку операцій з продажу є інформаційне забезпечення управління про отримані доходи та втрачені можливості торговельного підприємства; формування фінансових результатів, оцінювання доцільності та

ефективності передбачених заходів з активізації продажу, забезпечення можливості планувати збільшення величини доходів, контроль за операціями з продажу товарів.

Третій розділ Податкового кодексу, що набрав чинності 1 квітня 2011 року, дуже швидко зробив гостро актуальною тему оцінки вибуття товарів. Адже нескладно передбачити, що при нових правилах вирахування податку на прибуток працівники податкової служби будуть особливо прискіпливо відноситись до розрахунку собівартості реалізації.

Особливість сучасного стану обліку товарів у підприємствах України полягає у тому, що у зв'язку із частими змінами цін на товари, що пов'язані з коливанням цін на відповідні товари на світовому ринку, підвищенням тарифів на імпорт, зміною податкової політики, їх оцінка набуває особливої актуальності. Дуже важливо обрати той метод, який дозволяє найточніше провести оцінку з урахуванням інтересів власників підприємства та специфіки діяльності.

Більшість сучасних підприємств застосовує різні методи оцінки реалізованих товарів, іноді навіть ті, що не дуже їм підходять, враховуючи мінливість стану цінової політики в країні. Тому, на нашу думку, було б доцільно застосовувати метод середньозваженої собівартості, який полягає в тому, що при багаторазовому надходженні товарів по різних цінам знаходять їх середню, і вже по цій величині розраховують собівартість реалізованих товарів.

На відміну від інших методів, метод середньозваженої собівартості дозволить одержати більш реальну оцінку активів в умовах постійних коливань цін на товари, врівноважити витрати на здійснення торговельної діяльності та ефективніше управляти вартісною формою руху товарів.

Синтетичний облік доходу від реалізації товарів ведуть на відокремленому рахунку 70 «Доходи від реалізації» класу 7 «Доходи і результати діяльності», який призначений для пооб'єктного обліку за окремими групами. Для цього відкривають такі субрахунки:

- 702 «Дохід від реалізації товарів»;
- 704 «Вирахування з доходу».

Ключовим завданням підприємств торгівлі на сучасному етапі стає орієнтація на споживача. Це означає, що будь-яке управлінське рішення щодо того, за допомогою яких методів продажу здійснювати торговельну діяльність конкретному магазину, які методи активізації продажу при цьому застосовувати, види дисконтних карток вводити, за яких умов їх видавати і які знижки надава-

ти власникам дисконтних карток, має базуватися на аналізі оперативної бухгалтерської інформації.

Оскільки підприємства самостійно приймають рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього і нижчих порядків, з метою деталізації інформації, доречно ввести рахунки третього порядку до рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів»:

- 7021 «Дохід від реалізації товарів»;
- 7022 «Дохід від реалізації товарів за дисконтними картками»;
- 7023 «Дохід від реалізації товарів зі знижками»;
- 7024 «Дохід від реалізації товарів у період розпродажу»;
- 7025 «Дохід від реалізації товарів за іншими заходами впливу на обсяги продажу товарів».

До рахунку 704 «Вирахування з доходу» необхідно ввести такі рахунки третього порядку:

- 7041 «Вирахування з доходу за товари, повернені покупцями»;
- 7042 «Сума знижок, наданих покупцям»;
- 7043 «Інші вирахування з доходу».

За допомогою цих синтетичних рахунків з'являється можливість виділити з усього доходу торговельного підприємства дохід від реалізації товарів за методами активізації продажу товарів, що дає змогу проводити поглиблений аналіз продажів, вирішувати питання доцільності застосування того чи іншого маркетингового інструмента. Це сприятиме прийняттю ефективніших управлінських рішень у процесі формування чистого доходу підприємства.

Достовірне відображення в бухгалтерському обліку торгових націнок торговельних підприємств на товари, які оприбутковуються та обчислюються за продажними цінами, раціональне та об'єктивне визначення та списання торгових націнок на реалізовані товари має важливе значення для визначення фінансових результатів діяльності та рівня рентабельності торгівлі.

Вчені вважають, що об'єднання на рахунку 28 «Товари» активних субрахунків для обліку товарів і тари з контрактивним регулюючим субрахунком 285 «Торгова націнка» з точки зору теорії та практики бухгалтерського обліку не доцільно. У зв'язку з цим було б на краще у робочому плані рахунків підприємств роздрібної торгівлі для обліку торгових націнок використати резервним код рахунка 29 в класі рахунків 2 «Запаси».

Ще одне питання, яке потребує розгляду та вдосконалення стосується правильності списання собівартості реалізованих товарів роздрібними підприємствами торгівлі.

До продажної (роздрібною) ціни товарів входять, крім первісної вартості товарів, суми податку на додану вартість, сплачені постачальникам, та суми торгової націнки на покриття витрат і отримання доходу від торгівлі.

Товари повинні списуватися з кредиту рахунка 28 «Товари» на дебет рахунка 902 «Собівартість реалізованих товарів» за фактичною собівартістю. Фактична собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торгової націнки, яка за розрахунком до них відноситься.

Об'єднання на рахунку 28 «Товари» активних субрахунків для обліку товарів і тари з контрактивним пасивним регулюючим субрахунком 285 «Торгова націнка» призводить до плутанини в бухгалтерських записах товарних операцій.

У зв'язку з вищевикладеним доцільно було б фактичну собівартість реалізованих товарів визначати не на рахунку 28 «Товари», а на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів», який по економічному змісту для цього й призначено. Виходячи з цього, суму торгової націнки, яка відноситься по розрахунку до реалізованих товарів, доцільно списувати так: Дт 285, Кт 902 – на зменшення продажної вартості реалізованих товарів або рівнозначним записом способом сторно: Дт 902, Кт 285 – на зменшення дебетового обороту субрахунку 902, де врахована продажна вартість товарів.

Такий підхід до обліку товарів і торгових націнок не лише дає можливість спростити синтетичний і аналітичний облік, а й сприяє об'єктивному відображенню в бухгалтерському обліку та звітності фактичної собівартості реалізованих товарів, залишків товарів, а також фінансових результатів торговельних підприємств і організацій.

Таким чином, запропоновані нами шляхи удосконалення обліку операцій з продажу товарів сприятимуть більш повному та об'єктивному відображенню торгових операцій у бухгалтерському обліку підприємств роздрібною торгівлі, а саме від цього залежить ефективність та оперативність прийняття рішень щодо стратегії і тактики розвитку підприємства.

Мокшина К. Н.

Воронежский государственный университет, Российская Федерация

**ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И РАЗГРАНИЧЕНИЯ РАСХОДОВ
ПО РЕМОНТУ И МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ**

В процессе эксплуатации объекты основных средств постепенно теряют свои первоначальные технические характеристики. Причем из-за неравномерности нагрузки отдельные части объекта требуют различных восстановительных работ. Восстановление основных средств производится в результате проведения ремонтов, модернизации или реконструкции. О том, что все эти работы носят восстановительный характер, свидетельствует содержание нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет основных средств, в частности, ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (далее – ПБУ 6/01) и Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств (далее – Методические указания). Так, согласно п. 26–27 ПБУ 6/01, восстановление объекта основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции. Затраты на восстановление объекта основных средств отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся. При этом затраты на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объекта основных средств. Не противоречат ПБУ 6/01 и Методические указания, в соответствии с п. 66. которых восстановление объекта основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции.

Однако работы по ремонту, модернизации и реконструкции могут иметь как сходства, так и различия, что на практике зачастую делает неоднозначным причисление конкретных работ к ремонту или модернизации. Существенно отличается и порядок их признания в бухгалтерском и налоговом учете: известно, что затраты по всем видам ремонта являются текущими и не увеличивают первоначальную стоимость объекта основных средств, а затраты на модернизацию и реконструкцию – капитальными, т.е. подлежащими включению в первоначальную стоимость. Аналогично они признаются и в налоговом учете: расходы

на ремонт уменьшают налогооблагаемую прибыль в момент их фактического возникновения или в сумме начисленного резерва, а затраты на реконструкцию или модернизацию расходами налогового учета не признаются, а списываются в расходы по окончании работ посредством начисления амортизации. Все это указывает на необходимость более четкой регламентации порядка признания в бухгалтерском и налоговом учете соответствующих работ не только в практике бухгалтерского учета, но и на уровне его нормативно-правового обеспечения.

В частности, необходимость разграничения текущих и капитальных затрат в бухгалтерском учете вытекает из п. 11 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности: в бухгалтерском учете организации текущие затраты на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг и затраты, связанные с капитальными и финансовыми вложениями, учитываются отдельно. В связи с чем, объединять текущие затраты в виде ремонта и капитальные в виде реконструкции и модернизации в единую группу работ по восстановлению основных средств, как это сделано в ПБУ 6/01 и в Методических указаниях, представляется нам не в полной мере корректным. Кроме того, неоднозначно можно трактовать и формулировку п. 27 ПБУ 6/01, из которой следует, что затраты на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т. п.) объекта основных средств. Иными словами получается, что если в результате модернизации организация самостоятельно, например, не продлит срок полезного использования основного средства или не продемонстрирует какие-либо иные признаки улучшения показателей функционирования основных средств, то такие затраты в бухгалтерском учете не относятся на увеличение стоимости объекта. Соответственно может возникнуть вопрос, куда их списать: на текущие издержки в качестве ремонта или на прочие расходы. Думается, что п. 27 ПБУ 6/01 должен быть доработан так, чтобы дать четкий ответ на этот вопрос. По нашему мнению, указанные расходы должны быть отнесены на прочие, поскольку увеличение экономических выгод от модернизируемого таким образом актива организация не демонстрирует и, следовательно, стоимость актива увеличиваться не должна, а к текущим затратам их относить не следует хотя бы по той причине, что они не могут быть признаны расходами налогового учета.

В целях решения вышеназванных терминологических недочетов в содержании нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет основных средств, полагаем, что и в ПБУ 6/01, и в Методических указаниях необходимо прописать два отдельных раздела: «Содержание и восстановление основных средств» и «Улучшение основных средств». В этом случае ремонт будет более четко отделен от модернизации и реконструкции, а также появится возможность более подробно охарактеризовать соответствующие виды работ. Так, из названия раздела «Содержание и восстановление основных средств» следует, что ремонт проводится в двух направлениях, реализация каждого из которых приводит к возникновению текущих затрат в бухгалтерском и налоговом учете. Под содержанием основных средств следует понимать работы, производимые с целью поддержания эксплуатационных свойств объектов посредством их технического осмотра (обслуживания) и поддержания в рабочем состоянии, о чем свидетельствует п. 66 Методических указаний. Такую же формулировку, по нашему мнению, следует ввести и в соответствующий раздел ПБУ 6/01. Также и в ПБУ 6/01, и в Методические указания в разделе «Содержание и восстановление основных средств» необходимо, на наш взгляд, ввести определение ремонта. Рассмотрев точки зрения различных специалистов по бухгалтерскому учету, мы пришли к выводу о необходимости использования такого определения ремонта, которое наиболее полно раскрывало его сущность и содержание как объекта бухгалтерского учета. По нашему мнению, ремонт – это работы по содержанию объектов основных средств, а также работы вынужденного характера по восстановлению их эксплуатационных возможностей, предполагающие замену неисправных (изношенных) элементов объекта на идентичные исправные, или более современные аналоги. Таким образом, содержание основных средств для целей бухгалтерского и налогового учета соответствующих операций правомерно рассматривать как составляющую ремонта. Кроме того, из предложенной формулировки следует, что если работы носят профилактический или вынужденный характер, то даже улучшение в процессе этих работ эксплуатационных возможностей основных средств, связанное с заменой неисправных элементов на более современные и дорогостоящие аналоги (например, взамен сгоревшего жесткого диска компьютера устанавливается жесткий диск с более высоким объемом памяти) должно признаваться ремонтом, что в настоящее время подтверждается дополнительными разъяснениями Минфина и арбитражной практикой.

В разделе «Улучшение основных средств» следует прописать, что оно осуществляется в форме модернизации (реконструкции), под которой понимаются работы по улучшению эксплуатационных возможностей основных средств, не носящие вынужденного характера и приводящие к повышению первоначальных нормативных показателей функционирования объекта основных средств (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.). Одним из ключевых выражений в данном определении является «не носящие вынужденного характера». То есть отсутствие доказательств вынужденного характера работ (например, ведомости дефектов) означает, что даже если фактически была проведена замена изношенного элемента объекта на аналогичный новый, то как ремонт указанную операцию проводить нельзя, ибо работы выполнены по инициативе организации, а, следовательно, – это модернизация. Далее, опираясь на содержание п. 27 Методических указаний, организации следует задокументировать улучшения свойств объекта после модернизации. В противном случае, как уже было сказано выше, относить расходы на увеличение стоимости объекта было бы неправомерно.

Наиболее распространенным видом улучшений является продление срока полезного использования, причем, организации более выгодно его продлять самостоятельно, нежели руководствоваться требованиями Минфина. Дело в том, что из содержания как ПБУ 6/01 и Методических указаний, с одной стороны, так и из Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), с другой стороны, следует, что вопрос продления срока полезного использования объекта после его модернизации является правом, но не обязанностью организации. Однако, если организация не приняла решения о продлении срока полезного использования после модернизации, то в соответствии с требованиями писем Минфина РФ от 13.03.2012 № 03-03-06/1/126 и от 05.07.2011 № 03-03-06/1/402 продолжать начисление амортизации после модернизации следует, используя ту норму амортизации, которая применялась к объекту до модернизации, вплоть до полного погашения первоначальной (восстановительной) стоимости. Указанная позиция аргументируется тем, что норма амортизации определяется на дату ввода амортизируемого имущества в эксплуатацию и впоследствии не изменяется [13.03.12]. Если после модернизации объекта основных средств срок полезного использования не увеличился, то изменилась только сумма первоначальной (остаточной) стоимости, а остальные показатели (срок полезного использования и норма амортизации) не изменились. Следовательно, начисление

амортизации объекта основных средств следует продолжать, используя прежний механизм исчисления и норму амортизации, до полного погашения измененной первоначальной стоимости [05/07/2011]. В результате применения такого порядка расчета амортизации срок ее начисления до полного погашения первоначальной стоимости, как правило, намного больше оставшегося срока полезного использования объекта, и поэтому в целях оптимизации налогообложения по налогу на прибыль и налогу на имущество организации гораздо выгоднее самостоятельно продлить срок полезного использования модернизируемого объекта в пределах соответствующей амортизационной группы.

Что же касается порядка определения ремонта и модернизации в НК РФ, регулирующим налоговый учет соответствующих операций, то, по нашему мнению, целесообразно уточнить формулировку п.1 ст. 260 «Расходы на ремонт основных средств» следующим образом (авторские дополнения выделены курсивом): расходы на ремонт основных средств, произведенные налогоплательщиком, рассматриваются как прочие расходы и признаются для целей налогообложения в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат, *независимо от стоимости выполненных работ*. Необходимость подобного рода дополнений вызвана тем фактом, что в практике определения принадлежности конкретных операций к ремонту или модернизации работники налоговых органов необъяснимым образом отталкиваются от стоимостного критерия признания амортизируемого имущества, который на сегодняшний день составляет 40000 руб. Иными словами, если ремонт обошелся организации дороже 40000 руб., то она может столкнуться с непризнанием со стороны налоговых проверяющих указанных работ ремонтом и должна быть готова доказывать, что это был именно ремонт, а не модернизация. В то же время, подобное мнение работников налоговых органов абсолютно неправомерно и, возможно, свидетельствует о невысокой их квалификации. Однако, учитывая, что подобные прецеденты имеют место в процессе взаимоотношений бухгалтерских служб организаций и налоговых проверяющих, полагаем, что предложенное нами уточнение имеет практическую значимость.

Ряд спорных вопросов в практике бухгалтерского и налогового учета ремонта и модернизации основных средств связаны с необходимостью разграничения соответствующих работ и затрат в случае их совмещения. Например, в рамках капитального ремонта здания произведена его внутренняя перепланировка. В данном случае необходимо иметь отдельно документацию на ремонт

(сметы, договора, оправдательные документы с формулировками «ремонт» и, самое главное, – дефектные ведомости и акты технического осмотра объекта, содержащие перечень неисправностей и элементов, подлежащих замене) и на модернизацию (реконструкцию). В противном случае весь комплекс работ было бы правильнее и безопаснее с точки зрения возможных налоговых последствий учесть как модернизацию.

При этом технически учет затрат на ремонт и модернизацию (реконструкцию) при их совмещении должен быть организован таким образом, чтобы обеспечивалось своевременное списание затрат по направлениям их использования, что особенно актуально, если работы выполняются хозяйственным способом. Так, в течение месяца (квартала) на счете 23 «Вспомогательные производства» обобщаются затраты как по ремонту, так и по модернизации. Если их своевременно не списывать на соответствующие счета учета затрат (в части ремонта) и на счет 08 «Вложения во внеоборотные активы» (в части модернизации), то сальдо счета 23 будет содержать в себе часть капитальных затрат, что приведет к искажению бухгалтерского баланса в виде завышения оборотных активов и занижения внеоборотных. Для обеспечения оперативного и достоверного списания затрат со счета 23 необходимо своевременно составлять акты приемки работ по выполненному ремонту или модернизации. Аналитический учет затрат на ремонт и модернизацию должен вестись позаказным методом в отношении ремонтируемых или модернизируемых объектов. В тех случаях, когда нет возможности точно установить, для каких именно объектов выполнены работы вспомогательного производства, эти расходы распределяются между указанными объектами (подразделениями), в т. ч. и в части текущих и капитальных затрат, пропорционально сумме прямых затрат или любой другой базе, установленной организацией самостоятельно, для чего в конце каждого месяца должны составляться бухгалтерские справки-расчеты. В противном случае оперативный и достоверный учет работ по ремонту и модернизации, проводимых силами вспомогательных производств, будет затруднен.

Следует также отметить, что в многочисленных публикациях посвященных учету затрат вспомогательных производств, отсутствует корреспонденция счетов: Дебет сч. 08 Кредит сч. 23, которую необходимо делать в конце каждого месяца в части затрат на модернизацию.

Таким образом, предложенное уточнение сущности и содержания ремонта и модернизации в ПБУ 6/01, Методических указаниях и НК РФ имеет большое

практическое значение, поскольку способствует правильному разграничению текущих и капитальных затрат в бухгалтерском учете, а также сближению методических подходов к бухгалтерскому и налоговому учету соответствующих операций.

Во избежание возникновения конфликтных ситуаций с налоговыми проверяющими, считаем также, что было бы не лишним закрепить предложенные формулировки по содержанию ремонта и модернизации в учетной политике организации.

К. е. н. Перевозова І. В., Галько О. М.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

**АКТУАЛІЗАЦІЯ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ
В ПРОЦЕСІ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ
З ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах господарювання особлива увага суб'єктами підприємницької діяльності приділяється питанню управління величиною платіжних засобів для розрахунків, особливо коштам, іммобілізованим з поточної діяльності у вигляді дебіторської заборгованості. Підприємство-постачальник втрачає контроль та права на переданий товар (продукцію, послуги), зате набуває нових прав – отримання грошової компенсації в обумовлений термін. Клопоти підприємства з приводу даного виду прав виникають при простроченні частини оплати або всієї суми покупцем згідно з умовами договору. Об'єктивні та суб'єктивні причини несплачених вчасно сум цього виду активів спонукають підприємство до вживання комплексу дій, спрямованих на її отримання, тобто до вирішення спорів з приводу даного питання: спочатку шляхом мирного (досудового) врегулювання (акти звірок, взаємозаліки, виставлення претензій), далі – шляхом судового врегулювання.

Різноманітність шляхів вирішення проблем з дебіторською заборгованістю зумовлюють її поглиблене вивчення як в Україні, так і за кордоном. Зокрема, дослідженням дебіторської заборгованості займалися як українські вчені, серед яких М. І. Баканов, І. О. Бланк, М. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, В. Гуня, М. І. Диба, О. Єлісєєва, В. П. Завгородній, В. С. Лень, Г. В. Нашкерська, В. К. Орлова, К. С. Сурніна, М. Г. Чумаченко, А. Д. Шеремет та ін., так і

іноземні науковці, а саме: Є. Брікхем, Р. Дамарі, Д. Стоун, С. Хенк, К. Хітчинг, К. Хувер та ін.

На практиці доволі часто визначення реальної суми заборгованості дебіторів викликає потребу в застосуванні спеціальних знань експертів-економістів. Дана категорія активів перетворюється на турботи підприємства з приводу повернення коштів і потребує прийняття адекватних управлінських рішень, оскільки фактично пов'язано з певним родом витрат задля отримання підприємством вже зароблених коштів (адже визнання доходу відбулось у момент реалізації, при цьому одночасно виникло зобов'язання з податку на додану вартість, а також сума доходу за вирахуванням витрат на саму продукцію, товари, роботи, послуги віднеслась до об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств). Слід зауважити, що питання яке постає, стосується саме частки грошових коштів, яке підприємство може реально отримати за наслідками проведеної реалізації.

В якості альтернативних шляхів до сплати заборгованості підприємство-боржник може використати бартер, переуступку права вимоги або вексель.

Зазначимо, що в узагальненому сприйнятті процес управління дебіторською заборгованістю можна розділити на дві групи: управління формуванням та управління інкасацією дебіторської заборгованості [1, с. 62].

Несплата заборгованості несе певні ризики для підприємства – дебітора, величина яких збільшується з кожним днем прострочення, адже навіть невеликі суми боргів спричиняють платіжний дефіцит суб'єкта господарювання.

Водночас, втрати кредитора зумовлюються також знеціненням грошей у часі, адже основними чинниками зміни їх вартості через певний період є інфляція – підвищення рівня споживчих цін, ризик – нестабільність, невпевненість у майбутньому, та схильність до ліквідності – очікування при вкладенні коштів високої винагороди як компенсації за втрату ліквідності.

Для підприємства, що очікує на повернення суми боргу, відсутність грошових коштів спричинює ризики отримання все меншої вигоди при тривалішому процесі сплати боргу, хоча ст. 231 Господарського кодексу визначає, що повернення простроченої суми повинне відбуватись не за номіналом, а з урахуванням індексу інфляції, а також з поверненням 3% (або іншого обумовленого відсотка) від суми боргу у вигляді пені [2].

Але потрібно зазначити, що при найпростішому інвестуванні коштів – залученні їх на депозит – підприємство отримало б значно більшу суму річних відсотків.

Слід звернути увагу, що Господарський кодекс в ч. 7 с. 164 передбачає, можливість дебітора забезпечити свою заборгованість векселем – борговим цінним папером, який посвідчує безумовне грошове зобов’язання векседавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму векселедержателю. Відповідно до ст. 4 Закону України «Про обіг векселів в Україні» векселі можуть надаватися тільки після фактичного відвантаження продукції, надання послуг, виконання робіт [3].

Законодавство України не забороняє суб’єктам господарювання розпоряджатися своїми договірними зобов’язаннями, в результаті чого при спорі двох сторін може з’явитися третя – векселедержатель. Йде мова про переуступлення права вимоги іншому кредитору, що регламентується ст. 512 Цивільного кодексу України [4]. У цьому випадку зміна кредитора може відбуватися без згоди боржника. Також ч. 3 ст. 656 Цивільного кодексу України передбачає, що право вимоги може бути предметом купівлі-продажу [4]. При цьому у бухгалтерському обліку доходом чи витратами при операції уступки права вимоги є лише фінансовий результат від цієї операції, що ніяк не пов’язаний з сумою самої дебіторської заборгованості, що передається.

Отже, для визначення суми заборгованості, що стала предметом спору, обґрунтованості впевненості щодо такої ситуації всіх її учасників застосування економічної експертизи як найбільш дієвої форми фінансового контролю підприємства є актуальним і доцільним.

Список використаних джерел:

1. Хома І. Б. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / І. Б. Хома, Н. І. Андрушко, К. М. Слюсарчик. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 344 с.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про обіг векселів в Україні» № 2374-14 від 05.04.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

Худавердієва Лейла Закір гизи, к. е. н. Шилов В. П.

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

ОБЛІК СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В процесі господарювання на підприємстві виникають витрати щодо вартості використаних виробничих запасів (сировини, матеріалів, робіт, послуг), оплати праці працівників, здійснених соціальних заходів, зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів.

Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції складають витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва. В такому найбільш абстрактному розумінні витрати виробництва однаково притаманні всім суспільно-економічним формаціям. Національні економічні стандарти визначають витрати підприємства як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з: виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), реалізованої протягом звітного періоду; нерозподілених постійних загальновиробничих витрат; наднормативних виробничих витрат.

Собівартість продукції — важливий економічний показник, який у великій мірі характеризує економічну ефективність виробництва. Аналізуючи рівень собівартості одиниці продукції, можна правильно розв'язати питання щодо доцільності вибору об'єктів підприємницької діяльності. Знаючи собівартість продукції, можна визначити рентабельність виробництва за кожним видом економічної діяльності, кожного об'єкта господарювання, розмір прибутків. На основі рівня собівартості одиниці вироблюваної продукції встановлюється рівень цін. Отже, питання собівартості, методи її обчислення мають велике значення. Від уміння правильно обчислювати, аналізувати собівартість продукції у великій мірі залежить рівень ефективності господарської діяльності та розвиток суб'єкта господарювання.

Тема дослідження собівартості реалізованої продукції знайшла відображення у працях багатьох вчених: І. М. Бойчук, С. Ф. Покропивний, В. А. Сідун, В. І. Осипов, М. С. Пушкар, Л. В. Нападовська та ін.

Для розуміння поняття собівартості, як суми витрат, М. С. Пушкар дає загальне визначення собівартості, яке включає три важливих положення. Перше – витрати показують скільки та яких ресурсів було використано. Друге – величина використаних ресурсів представлена у грошовому виразі. Гроші забезпечують єдність вимірювача, що дозволяє підсумувати різні види ресурсів. Третє – визначення собівартості (витрат) завжди співвідносяться з конкретними цілями, завданнями. Такими завданнями можуть бути виробництво продукції, функціонування відділу або інший вид чи предмет діяльності, для яких бажано визначити використання ресурсів у грошовому виразі. Отже, собівартість (витрати) – це грошовий вираз величини ресурсів, використаних з конкретною метою.

І. М. Бойчук та С. Покропивний вважають, що собівартість продукції відображає рівень витрат підприємства на її виробництво і комплексно характеризує ефективність використання ним усіх ресурсів, організаційний та технічний рівень виробничого процесу, рівень продуктивності праці. Л. В. Нападовська визначає собівартість продукції, як якісний показник який характеризує ефективність діяльності підприємства. Від рівня собівартості безпосередньо залежить величина прибутку та рівень рентабельності продукції. Чим ефективніше функціонує підприємство, тим менша собівартість продукції, тим більший прибуток і, таким чином вища рентабельність продукції.

Отже, досліджуючи думки деяких вчених, ми дійшли висновку, що собівартість продукції відображає рівень витрат підприємства на її виробництво і комплексно характеризує ефективність використання ним усіх ресурсів, організаційний та технічний рівень виробничого процесу, рівень продуктивності праці.

В умовах ринкової економіки, коли головною метою підприємств є прагнення до одержання максимального прибутку, зниження собівартості продукції стає головним чинником на шляху його підвищення.

Зниження собівартості продукції забезпечується, насамперед, за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

З ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов, більше сума одержуваної підприємством прибутку.

Матеріальні витрати, як відомо, в харчовій галузі промисловості займають велику питому вагу в структурі собівартості продукції, тому навіть незначне заощадження сировини, матеріалів, палива і енергії при виробництві кожної одиниці продукції в цілому по підприємству дає великий ефект.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами та якістю точно відповідають планової специфікації на матеріали, прагнути використовувати більш дешеві матеріали, не знижуючи в той же час якості продукції.

Таким чином, при постійному пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність підприємств харчової промисловості в Україні може вийти на новий, більш ефективний рівень функціонування.

Економіка та управління національним господарством

Огінська А. Г.

ДП Науково-технічний комплекс статистичних досліджень, м. Київ, Україна

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗАГОТІВЛІ ДЕРЕВИНИ В УКРАЇНІ

Заготівля деревини, яка є цінним економічним ресурсом з надзвичайною різноманітністю застосування, – це вид спеціального використання лісових ресурсів України в межах відведених лісових ділянок. Відповідно до діючого законодавства заготівля деревини відбувається під час рубок головного користування, а також інших рубок, пов'язаних із веденням лісового господарства й інших заходів (розчищення вкритих лісовою рослинністю ділянок, у зв'язку з будівництвом гідровузлів, трубопроводів, шляхів тощо).

Статистичний облік заготівлі деревини здійснюється у рамках державного статистичного спостереження щодо ведення лісгосподарської діяльності.

Нами проаналізовано показники: обсягів та структури заготівель ліквідної деревини за категоріями технічної придатності за 2012 р. (табл. 1); обсягів та структури заготівель лісоматеріалів круглих за господарським призначенням за 2012 р. (табл. 2); динаміки обсягу заготівель ліквідної деревини, площ рубок лісу та заходів за 1990–2012 рр. (табл. 3, 4).

За результатами проведеного дослідження встановлено наступне.

Загалом в Україні у 2012 р. заготовлено 19,8 млн. м³ деревини, з неї 17,5 млн. м³ – ліквідної. Ураховуючи фактор відмінності природно-кліматичних умов обсяги заготівель ліквідної деревини за регіонами коливаються від 3,5 до 2677,7 тис. м³. Найменші припадають на області: Запорізьку (25,9 тис. м³, або 0,1% загального обсягу по країні), Миколаївську (33,8 тис. м³, 0,2%), АР Крим (вкл. 3,5 тис.м³ по м. Севастополь) (72,6 тис. м³, 0,4%), Одеську (79,9 тис. м³, 0,5%), Донецьку (84,5 тис. м³, 0,5%), Дніпропетровську (104,7 тис. м³, 0,6%) та Херсонську (119,1 тис. м³, 0,7%); найбільші – на Житомирську (2677,7 тис. м³, або 15,3%). Також значні обсяги (більше 1 млн. м³) традиційно забезпечують Рівненська, Київська (включаючи м. Київ), Чернігівська, Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Волинська й Сумська області.

Таблиця 1. Заготівля ліквідної деревини в Україні у 2012 році

	Тис. м ³	Відсотків до загального обсягу
Обсяг заготовленої ліквідної деревини	17506,7	100,0
у тому числі		
лісоматеріали круглі	7850,8	44,8
дров'яна деревина для технологічних потреб	4398,8	25,1
дрова для опалення	4584,2	26,2

У структурі заготовленої ліквідної деревини на круглі лісоматеріали припадає 44,8%, дров'яні – 51,3%. За регіонами зазначена структура значно диференційована. Так, зокрема, у Волинській області у загальному обсязі заготівлі ліквідної деревини круглі лісоматеріали складають 79,8%, дров'яні – 19,8%; у Запорізькій – увесь обсяг припав на дрова для опалення.

За даними табл. 2 видно, що у структурі заготовлених круглих лісоматеріалів по Україні найбільшу питому вагу складають ті, що призначені для виробництва пиломатеріалів і заготовок – 74,9%. При цьому зазначена частка за регіо-

нами коливається відповідно від 52,3%, 52,8% у Волинській й Луганській областях до 95,5% та 90,6% у Одеській й Херсонській.

Таблиця 2. Заготівля лісоматеріалів круглих в Україні у 2012 році

	Тис. м ³	Відсотків до загального обсягу
Обсяг заготовлених лісоматеріалів круглих	7850,8	100,0
у тому числі для		
виробництва пиломатеріалів і заготовок	5879,0	74,9
виробництва клеєної фанери і шпону	427,0	5,4
будівництва	383,2	4,9
виробництва целюлози і деревної маси (баланси)	1025,9	13,1

Аналіз показників динаміки обсягу заготівель ліквідної деревини виявив, що абсолютний приріст за 2012 р. порівняно з базовим 1990 р. становив 4865 тис. м³, темп приросту – 38,5%. При цьому перші одинадцять років незалежності країни спостерігався щорічний спад обсягів, з них у 1991–1998 рр. – прискорене їх зменшення, у 1999–2001 – уповільнення темпів падіння. Починаючи з 2002 р. й по 2007 р. включно обсяги заготівель динамічно зростали, а у 2008–2012 рр. швидкість росту дещо уповільнилася.

Слід зазначити, що питома вага отриманої ліквідної деревини від рубок головного користування у загальному обсязі суттєво не змінилася – 45,5% у 1990 р. та 44,5% у 2012 р. Найбільший обсяг ліквідної деревини від рубок головного користування за весь період заготовлено у 2011 р. – 8012 тис. м³, найменший у 1996 р. – 4375 тис. м³.

Частка площ рубок головного користування у загальному обсязі рубок лісу та заходів дещо зросла – з 5,2% у 1990 р. до 7,4% у 2012 р. При цьому площі рубок головного користування перевищили обсяги 1990 р. лише у 2006–2008 та 2010–2012 рр. відповідно на 1,1; 5,8; 2,2; 4,7; 15,5 та 10,8%, а в абсолютному вимірі – на 0,3; 1,6; 0,6; 1,3; 4,3 та 3,0 тис. га.

Аналіз динаміки площ рубок лісу та заходів свідчить, що в цілому вони за 2012 р. порівняно з 1990 р. зменшились на 22,3%, або на 119,4 тис. га. Період 1991–2012 рр., характеризується їх зменшенням кожного року, окрім 2001 р., де відбулось зростання на 33,9 тис. га, або 6,3%. Зазначена ситуація повністю відповідає тенденції за показником площа рубок формування і оздоровлення лісів та інших заходів.

Таблиця 3. Динаміка обсягу заготівель ліквідної деревини в Україні за 1990–2012 роки

Рік	Обсяг заготівель ліквідної деревини, тис. м ³	Абсолютний приріст, тис. м ³		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1 проценту приросту	Пункти зростання, %
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий		
1990	12642	х	х	х	х	х	х	х	х
1991	10833	-1809	-1809	85,7	85,7	-14,3	-14,3	126,42	-14,3
1992	10183	-2459	-650	80,5	94,0	-19,5	-6,0	108,33	-5,1
1993	9649	-2993	-534	76,3	94,8	-23,7	-5,2	101,83	-4,2
1994	9959	-2683	310	78,8	103,2	-21,2	3,2	96,49	2,5
1995	9741	-2901	-218	77,1	97,8	-22,9	-2,2	99,59	-1,7
1996	9176	-3466	-565	72,6	94,2	-27,4	-5,8	97,41	-4,5
1997	9013	-3629	-163	71,3	98,2	-28,7	-1,8	91,76	-1,3
1998	8484	-4158	-529	67,1	94,1	-32,9	-5,9	90,13	-4,2
1999	8528	-4114	44	67,5	100,5	-32,5	0,5	84,84	0,3
2000	11262	-1380	2734	89,1	132,1	-10,9	32,1	85,28	21,6
2001	12022	-620	760	95,1	106,7	-4,9	6,7	112,62	6,0
2002	12827	185	805	101,5	106,7	1,5	6,7	120,22	6,4
2003	14266	1624	1439	112,8	111,2	12,8	11,2	128,27	11,4
2004	15432	2790	1166	122,1	108,2	22,1	8,2	142,66	9,2
2005	15244	2602	-188	120,6	98,8	20,6	-1,2	154,32	-1,5
2006	15849	3207	605	125,4	104,0	25,4	4,0	152,44	4,8
2007	16844	4202	995	133,2	106,3	33,2	6,3	158,49	7,9
2008	15724	3082	-1120	124,4	93,4	24,4	-6,6	168,44	-8,9
2009	14221	1579	-1503	112,5	90,4	12,5	-9,6	157,24	-11,9
2010	16146	3504	1925	127,7	113,5	27,7	13,5	142,21	15,2
2011	17510	4868	1364	138,5	108,4	38,5	8,4	161,46	10,8
2012	17507	4865	-3	138,5	100,0	38,5	0,0	175,10	0,0

Таблиця 4. Динаміка площ рубок лісу та заходів в Україні за 1990–2012 роки

Рік	Площа рубок лісу та заходів, тис. га	Абсолютний приріст, тис. га		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1 проценту приросту	Пункти зростання, %
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1990	536,4	х	х	х	х	х	х	х	х
1991	449,9	-86,5	-86,5	83,9	83,9	-16,1	-16,1	5,364	-16,1
1992	440,1	-96,3	-9,8	82,0	97,8	-18,0	-2,2	4,499	-1,8
1993	454,2	-82,2	14,1	84,7	103,2	-15,3	3,2	4,401	2,6
1994	482,4	-54	28,2	89,9	106,2	-10,1	6,2	4,542	5,3
1995	504,2	-32,2	21,8	94,0	104,5	-6,0	4,5	4,824	4,1
1996	466,6	-69,8	-37,6	87,0	92,5	-13,0	-7,5	5,042	-7,0

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1997	403,1	-133,3	-63,5	75,1	86,4	-24,9	-13,6	4,666	-11,8
1998	364,5	-171,9	-38,6	68,0	90,4	-32,0	-9,6	4,031	-7,2
1999	354,6	-181,8	-9,9	66,1	97,3	-33,9	-2,7	3,645	-1,8
2000	455,1	-81,3	100,5	84,8	128,3	-15,2	28,3	3,546	18,7
2001	570,3	33,9	115,2	106,3	125,3	6,3	25,3	4,551	21,5
2002	443,4	-93	-126,9	82,7	77,7	-17,3	-22,3	5,703	-23,7
2003	465,2	-71,2	21,8	86,7	104,9	-13,3	4,9	4,434	4,1
2004	468,7	-67,7	3,5	87,4	100,8	-12,6	0,8	4,652	0,7
2005	464,7	-71,7	-4	86,6	99,1	-13,4	-0,9	4,687	-0,7
2006	468,2	-68,2	3,5	87,3	100,8	-12,7	0,8	4,647	0,7
2007	476,2	-60,2	8	88,8	101,7	-11,2	1,7	4,682	1,5
2008	425,3	-111,1	-50,9	79,3	89,3	-20,7	-10,7	4,762	-9,5
2009	357,9	-178,5	-67,4	66,7	84,2	-33,3	-15,8	4,253	-12,6
2010	402,2	-134,2	44,3	75,0	112,4	-25,0	12,4	3,579	8,3
2011	421,8	-114,6	19,6	78,6	104,9	-21,4	4,9	4,022	3,7
2012	417,0	-119,4	-4,8	77,7	98,9	-22,3	-1,1	4,218	-0,9

Отже, зростання обсягів заготівель у 2012 р. порівняно з 1990 р. зумовлене збільшенням виходу ліквідної деревини з 1 гектара площ рубок лісу та заходів – на 18,4 м³, або 78,1%, у т.ч. від рубок головного користування – на 45,9 м³, або 22,2%, лісогосподарських та інших заходів – на 11,7 м³, або 85,8%.

ЗМІСТ

Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

<i>Борейко В. І.</i> Ефективність регіональної політики України	3
<i>Красностанова Н. Е., Артем'єва Н. П.</i> Стратегічне планування сталого розвитку регіону	6
<i>Чижевская Е. Л., Мусалаев Г. М.</i> Кластеры как фактор обеспечения ресурсоэффективности регионального развития	14
<i>Шевченко Т. А., Кашина К. В.</i> Реализация кластерной политики в Самарской области	18

Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища

<i>Куваєва В. О.</i> Формування екологічної компетентності працівників підприємства	21
<i>Проха Л. М.</i> Місце екологічного чинника в стратегічних планах розвитку держави	23

Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

<i>Вафин Э. Я.</i> Динамика основных показателей численности получателей трудовой пенсии в Республике Татарстан	26
<i>Востокова А. В.</i> О применении функциональных прогнозов населения и методике их построения	29
<i>Дугінець Г. В., Сафонова О. В., Хмельовська А. В.</i> Міжнародна трудова міграція в світі та її демографічний аспект	33
<i>Перхун Л. П., Веретільник В. В.</i> Моделирование дефицита трудовых ресурсов на рынке праці України.....	36
<i>Руденок О. Ю., Алексеева А. В.</i> Проблемы выполнения расходной части бюджета Пенсионного фонда Украины в посткризисный период	40
<i>Руденок О. Ю., Будакова М. С.</i> Влияние демографической структуры на бюджет Пенсионного фонда.....	43
<i>Руденок О. Ю., Коротєєва Ю. В.</i> Напрямки реформування пенсійної системи та їх вплив на формування бюджету Пенсионного фонду України	46
<i>Руденок О. Ю., Кононова Т. С.</i> Основные меры оптимизации формирования та використання доходной части бюджета Пенсионного фонда Украины.....	48
<i>Ткаченко І. В.</i> Соціальний захист: понятійний аспект	52
<i>Черноп'ятов А. М.</i> Приватизация – панацея или экономическая девиация	54
<i>Шевченко Т. А., Викторова С. П., Завертайло А. В., Царькова И. И.</i> Региональные особенности развития предпринимательства в Самарской области	57

Гроші, фінанси і кредит

<i>Быкова Е. В.</i> Формирование налоговой нагрузки коммерческого банка	60
<i>Висоцький І. А.</i> Стратегічні напрями розвитку системи державного фінансового контролю в Україні	62
<i>Замулянець К. В.</i> Методи та принципи стратегічного управління в страхових компаніях	65
<i>Каспрук А. Ю.</i> Вплив змін у місцевому оподаткуванні на формування доходів місцевих бюджетів	67
<i>Козловцева О. П.</i> Способы финансовой интеграции российского фондового рынка в мировой рынок ценных бумаг	70
<i>Козуб Л. А., Платухин Н. А.</i> Оценка общей экономической целесообразности кредитной сделки.....	79
<i>Красноголова І. О.</i> Перспективи розвитку майнового страхування в Україні ...	82
<i>Курдюмова Г. Ж., Гурылева Е. К.</i> Методология оценки банковских рисков при кредитовании инвестиционных проектов	84
<i>Луппол Е. М., Байков Б. О.</i> Проблема инфляции в Украине	87
<i>Мостовенко Н. А., Коробчук Т. І.</i> Вдосконалення управління якістю банківських послуг	91
<i>Солодовнікова О. В.</i> Особливості формування ціни банківських продуктів з врахуванням їх якості	93
<i>Шкут О. С.</i> Сучасний стан функціонування інститутів спільного інвестування в Україні	95

Бухгалтерський облік, аналіз та аудит

<i>Калініченко Г. В., Мороховець О. В.</i> Проблемні питання щодо обліку дебіторської заборгованості на виробничих підприємствах	98
<i>Калініченко А. В., Наріжна О. С.</i> Проблемні питання обліку операцій з продажу товарів на підприємствах роздрібної торгівлі та шляхи їх вирішення	102
<i>Мокина К. Н.</i> Особенности признания и разграничения расходов по ремонту и модернизации основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.....	106
<i>Перевозова І. В., Галько О.М.</i> Актуалізація застосування економічної експертизи в процесі вирішення проблем з дебіторською заборгованістю підприємства.....	112
<i>Худавердієва Лейла Закір гизи, Шило В. П.</i> Облік собівартості реалізованої продукції на підприємствах харчової промисловості	115

Статистика

<i>Огінська А. Г.</i> Статистичний аналіз заготівлі деревини в Україні.....	117
---	-----

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

СПЕЦПРОЕКТ: АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції

Рівне – Київ – Дніпропетровськ • 30–31 травня 2013 р.

У шести томах

Том 2. Економіка сьогодні

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор Біла К. О.

Оригінал-макет Єпішко М. Г.

Дизайн обкладинки Біла К. О.

Технічний редактор Капуш О. Є.

Підп. до друку 10.06.13. Формат 60х84¹/₁₆.
Ум. др. арк. 6,28. Тираж 100 пр. Зам. № 0613-04.

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, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

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