

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ**

**ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ**

**НАН УКРАЇНИ ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

**МОСКОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ М. ЛОМОНОСОВА
(РОСІЯ)**

**СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ Д.
СЕРИКБАЕВА (КАЗАХСТАН)**

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

**III Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції**

**"ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ"**

27-29 березня 2016 р.

Сєвєродонецьк, 2016

Рекомендовано до друку Вченою радою
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(Протокол № 6 від 24 квітня 2016 р.)

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

Поркуян О.В., д.е.н., професор, ректор СХУ ім. В. Даля.

Співголови організаційного комітету:

Костирко Л.А., д.е.н., професор, заступник голови, завідувача кафедрою фінансів СХУ ім. В. Даля;

Галгаи Р.А., к.е.н., доцент, директор інституту економіки та управління СХУ ім. В. Даля;

Бобилєва А.З., д.е.н., професор, завідувача кафедрою фінансового менеджменту факультету державного управління МДУ ім. М. Ломоносова;

Куур О. В., – д.е.н., професор, зав. кафедри фінанси, обліку та оподаткування ВКДТУ ім. Д. Серикбаєва;

Разумцев В.В., – перший заступник начальника ДПП у місті Сєвєродонецьк.

Балковой Ю.І., – начальник департаменту фінансів Луганської обласної військово-цивільної адміністрації.

Члени організаційного комітету:

Степура В.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів СХУ ім. В. Даля;

Мартинов А.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів СХУ ім. В. Даля;

Середа О.О., ст. викладач кафедри фінансів СХУ ім. В. Даля.

Адреса оргкомітету: проспект Радянський 59/а, м. Сєвєродонецьк, 93400, Україна, ауд. 228, кафедра фінансів СХУ ім. В. Даля.

Відповідальний за випуск: *Костирко Л.А.*, докт. екон. наук, проф., завідувача кафедрою фінансів СХУ ім. В. Даля.

Тези доповідей III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Фінансові механізми розвитку економіки в умовах нестабільності» 27-29 березня 2016 р. – Сєвєродонецьк: вид-во СХУ ім. В. Даля, 2016. – 163 с.

У збірнику подано тези доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Фінансові механізми розвитку економіки в умовах нестабільності», яка відбулася у м. Сєвєродонецьк 27-29 березня 2016 року. На конференції було розглянуто широке коло питань, пов'язаних з модернізацією фінансово-кредитної системи.

Матеріали номеру друкуються мовою оригіналу

СЕКЦІЯ 1: ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ E- ECONOMY

Наумік-Гладка К.Г.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця,
м. Харків, Україна

В Україні поступово відбувається виникнення загроз безпеці держави, а саме фінансовій, пов'язаних із становленням інформаційної економіки, проявом якої є е-економіка та електронна торгівля[2]. Внаслідок загострення виникаючих проблем та протиріч, стає актуальним їх узгодження (як умови попередження розгортання загроз економічній безпеці держави), яке необхідно починати з розроблення комплексу нормативно-правових та організаційно-економічних заходів, що потребують відповідного наукового обґрунтування і супроводження.

У минуле десятиліття значення електронної торгівлі істотно виросло[3]. Так, глобальний об'єм операцій електронної торгівлі між підприємствами і споживачами (B2C) в 2013 році оцінювався в 1,2 трлн. доларів. Хоча він все ще істотно менше B2B, цей сегмент, мабуть, зростає випереджаючими темпами. Швидко зростає електронна торгівля в сегменті B2C у країнах, що розвиваються, зокрема в Азії і Африці. Китай вже став найбільшим глобальним ринком електронної торгівлі B2C як по числу мережевих покупців, так і за розміром доходу. Доля регіону Азії і Океанії в глобальній електронній торгівлі B2C, як очікується, різко виросте в період 2013-2018 років з 28% до 37%; декілька збільшиться доля Близького Сходу і Африки, з 2,2% до 2,5%. Головним чином в результаті міжнародної електронної торгівлі, в останні декілька років стрімкими темпами зростає число міжнародних поштових відправлень дрібних пакетів і посилок. Об'єм такої торгівлі зріс в 2011-2014 роках на 48%. [3].

Електронна економічна діяльність B2B (Business-to-Business) та B2C (Business-to-Customer) має ряд доведених і потенційних переваг, таких як поглиблення участі в міжнародних виробничих системах, розширення доступу на ринки і ринкового обхвату, підвищення внутрішньої і ринкової ефективності, а також зниження транзакційних витрат.

В більшості випадків оплата в електронній торгівлі як і раніше ведеться з використанням кредитних карт, проте в майбутньому, судячи по прогнозах, зростатиме роль інших методів. В результаті використання кредитних карт може стати менш важливим визначальним чинником, коли на практиці набудуть поширення альтернативні платіжні рішення.

Наприклад, як очікується, до 2017 року мобільні платежі складатимуть лише 3% вартісного об'єму платежів електронної торгівлі. Проте вони вже великі в країнах, де при обмеженості використання Інтернету добре функціонують системи "мобільних грошей".

Основна ідея Платформи електронної торгівлі з активною присутністю у всіх районах світу, такі як "Амазон", eбай, "Алібаба" і OLX, дають рішення для багатьох дрібних підприємств. В разі eбай користувачі можуть реєструватися для продажу своїх товарів на цій платформі в 24 державах - членах ООН, включаючи дев'ять країн, що розвиваються. На інших сайтах eбай вирішуються покупки, але не продажі. Такий асиметричний доступ до ринку може посилювати наявні перекося в електронній торгівлі, оскільки виявляється простіше експортувати з однієї країни в іншу. Відсутність глобальних платформ створює можливості заповнення такого вакууму місцевими гравцями.

Крім того, з'явилося велике число нових платіжних порталів для електронної торгівлі. Одночасно в азіатських найменш розвинених країнах, таких як Бангладеш і Камбоджа, нові сайти електронної торгівлі націлюються на внутрішній ринок, надаючи споживачам можливість вибирати і замовляти товари по мережі.

Позитивні результати електронної торгівлі реалізуються не автоматично, і така форма торгівлі також створює проблеми для деяких існуючих гравців. З приходом конкурентів, що пропонують товари з новими функціональними властивостями і нові послуги для споживачів, електронна торгівля переформатує ринок. Наприклад, традиційні фізично існуючі магазини у все більшій мірі необхідно адаптувати до зростання прозорості цін і конкуренції, надаючи нові канали збуту через Інтернет. Але практика сучасної електронної економічної взаємодії свідчить про активну тенденцію не тільки мінімізації витрат, але й сховання доходів, й навіть використання паралельних тіньових грошових потоків.

Таким чином, перехід до продажів через мережу Інтернет - непросте завдання, вона призвела до збільшення числа і розширення сфери певних видів злочинів і шахрайства.

Крім того, уряди можуть бути зтурбовані проблемами формування податкової бази і трансфертним ціноутворенням а також основні перешкоди і чинники зростання, особливо для мікро- рівня господарювання. Електронна покупка і продаж створюють юридичні проблеми, які повинні вирішуватися як державою, так і самою галуззю. Це стосується вітчизняної електронної торгівлі, а в ще більшій мірі – міжнародних операцій. Навіть у розвинених регіонах відмінності в правових нормах, зафіксованих в законодавстві держав, стримують міжнародну електронну торгівлю.

Для оцінки наявності та контролю умов для електронної торгівлі в країнах в світовій економіці ЮНКТАД розробив новий Індекс електронної торгівлі B2C, що охоплює дані по 130 країнам і чотирьом показникам: користування Інтернетом, забезпеченість безпечними серверами,

поширеність розрахунків по кредитних картах і розвиток послуг доставки поштою.

Не дивлячись на значний прогрес в прийнятті законодавства, а також, певною мірою, його узгодженні в багатьох регіонах, є необхідність приведення законодавства України у відповідність з міжнародними нормативними актами. Крім того, в декількох країнах, особливо в країнах, що розвиваються, необхідно прийняти основи законодавства в тих областях, в яких юридичного регулювання ще не передбачено, і забезпечити його дотримання. У "Доповіді про інформаційну економіку" ООН за 2015 рік представлена карта законодавства, прийнятого державами в чотирьох основних областях кіберзаконодавства: електронні операції, захист споживачів в мережі, захист даних і конфіденційність, кіберзлочинність [1].

Таким чином, у публікації визначено значущість і принципову новизну змін, що відбуваються під впливом розвитку інформаційної економіки на економічну, саме фінансову безпеку держави; обґрунтовано актуальність розвитку законодавства у сфері електронної діяльності секторів B2B та B2C.

Література:

1. Доповідь про інформаційну економіку: ООН за 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015overview_ru.pdf
2. Наумік-Гладка К. Г. Проблеми забезпечення економічної безпеки держави в умовах становлення інформаційної економіки / К. Г. Наумік-Гладка // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2015. — № 6. — С. 206–209 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-6-2015>
3. United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. – Access mode : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

ПЕРСПЕКТИВЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

Гандрабура М. В.
Консалтинговая компания IGM
г. Алматы, Республика Казахстан

Шанс изменить неблагоприятную ситуацию в казахстанской экономике довольно небольшой. Здесь критически важно объективно и трезво взглянуть на реальное положение дел, без излишнего оптимизма. Как известно, признание проблемы – уже половина решения.

Что мы имеем:

- колоссальные затраты государственного и квазигосударственного сектора в сопоставлении с масштабом экономики страны;
- низкий уровень конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке и их вытеснение с местного рынка, как следствие всё большей открытости Казахстана глобальным игрокам и иностранным компаниям;
- резкое обострение социальной напряженности, в связи с неопределенностью будущего, сокращением рабочих мест и реальной покупательской способности тенге.

Необходимо в первую очередь разобраться с решением этих проблем и найти действенные драйверы развития экономики, которым, как показала история, программа новой индустриализации (ГПИИР) по факту не является.

1. Затраты государства.

Требуется разработать Программу оптимизации затрат государственного и квазигосударственного сектора. Причем речь идет не о сокращении затрат по принципу "убрать 10% от бюджета", а о конкретных обоснованных мерах по каждому направлению затрат. Это вопросы непроизводительных издержек, неэффективного персонала, излишних капитальных затрат, безрезультативных для экономики страны программ и проектов.

Сделать это требуется в экстренно короткие сроки 2-3 месяца, что возможно только с привлечением профессиональных команд со стороны. Возможно, это компании большой четверки консультантов уже работающих в Казахстане. Если бы этого хотели и могли сделать нынешние руководители, то они бы это уже сделали.

2. Конкурентоспособность отечественного бизнеса.

В Казахстане созданы одни из лучших в СНГ условий ведения бизнеса и защиты инвестиций. Однако этого недостаточно.

Низкая конкурентоспособность местных предприятий базируется прежде всего на отсутствии опыта управления бизнесом на международном уровне у большинства казахстанских топ-менеджеров. Это заметно и по

набору проблем, которые беспокоят отечественных бизнес-руководителей, и на качестве управления рисками, и на недостаточной проработке вопросов стратегии развития бизнеса.

Решение этой задачи не может заключаться только в мерах по повышению их образовательного уровня. Пока руководители будут учиться, их бизнес будет уступать позиции профессиональным командам иностранных компаний.

Если и говорить о реальном решении задачи в краткосрочном периоде, то надо обратить внимание на прошлый опыт Китая. Нам следует не демонополизировать экономику, а наоборот создавать крупные корпорации, способные конкурировать с международным бизнесом. Приглашать в руководство этих компаний реально дорогих и при этом эффективных иностранных управляющих. Такие компании должны быть построены не как управленческая вертикаль, а как система бизнес-единиц работающих на общие цели с одним центром координации, финансирования и стратегического управления.

Требуется собрать экономику в кулак. Сейчас нет времени на попытки и раскачку. Зато есть все шансы потерять национальную экономику.

Уже после получения результатов от такой модели, только тогда можно будет переходить к разгосударствлению отдельных бизнес-единиц, доказавших свою эффективность и имеющих достаточный уровень самоокупаемости, при этом не ослабляя контроль над выполнением их роли в общей системе хозяйствования страны. Возможно, именно через представление опционов на последующий выкуп акций предприятий в процессе разгосударствления можно стимулировать интерес топ-менеджеров. В любом случае, если речь идет о сохранении и развитии бизнеса в дальнейшем, инвесторы заинтересованы в сильном менеджменте, а не просто в имущественном комплексе.

3. Социальная напряженность.

Борьба за лучшие рабочие места, рост требований к квалификации сотрудников, внедрение инноваций и автоматизация процессов безусловно ведут к росту безработицы. Сопротивляться этому глобальному процессу невозможно. Необходимо найти возможности для занятости значительного числа граждан.

Выходом может являться крупная государственная Программа по восстановлению провинциальных городов и поселков, на который будут привлекаться молодые специалисты и работники среднего уровня квалификации. Финансирование государственное. Достойная оплата труда, предложение жилищных условий и правильная идеологическая база проекта принесет результаты. Управление проектом должно быть организовано с привлечением международных организаций имеющих опыт ведения крупных социально значимых проектов.

Такая глобальная стройка не только создаст большое количество рабочих мест, но и стимулирует развитие казахстанских регионов. Жители и граждане получают реальную заботу об их благосостоянии и будущем.

Динамика урбанизации населения затормозится. Это сократит социальную напряженность.

Только после скорейшего решения вышеназванных проблем можно говорить об анализе ситуации в экономике и разработке Новой программы развития экономики Республики Казахстан.

Литература:

1. Консалтинговая компания IGM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.igm.kz/>
2. Национальный аналитический центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nac.gov.kz/>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

Васильев В.А.

Московский государственный университет им. М. Ломоносова

г. Москва, РФ

Лёгкая промышленность — совокупность специализированных отраслей промышленности, производящих главным образом предметы массового потребления из различных видов сырья. Лёгкая промышленность занимает одно из важных мест в производстве валового национального продукта и играет значительную роль в экономике страны.

Главная задача легкой промышленности заключается в удовлетворении растущих потребностей всех слоев населения.

Легкая промышленность является одной из отраслей комплекса, производящего товары народного потребления. Данная отрасль является обрабатывающей и выпускает продукцию для населения: ткани, одежду, обувь, трикотаж, чулочно-носочные и меховые изделия, головные уборы, текстильную и кожаную галантерею. Кроме того, предприятиями легкой промышленности обеспечивается поставка тканей и корда для производства шин, сердечников стальных канатов для угольных шахт и металлургической промышленности, фильтровальных и ситовых тканей для пищевой, химической и электротехнической промышленности, тканей и других изделий для сельского хозяйства, тканей для транспортных лент, используемых во всех отраслях промышленности России. Таким образом, предприятия легкой промышленности наряду с товарами народного потребления выпускают сырье и вспомогательные материалы для других отраслей народного хозяйства.

В настоящее время товары, выпускаемые предприятиями легкой промышленности России, значительно уступают по качеству продукции развитых стран, сравнительно низка производительность труда, выше по сравнению с мировым уровнем затраты на производство продукции.

В настоящее время мировой рынок перенасыщен изделиями легкой индустрии из Китая и стран Юго-Восточной Азии, где заработная плата ниже, чем в России, а технический уровень, как правило, самый современный. Не случайно даже страны ЕС и США не выдерживают конкуренции с ними и применяют различные меры сдерживания импорта (ЕС, например, установило квоту на импорт обуви из Китая в размере 100 млн. пар), а также значительные льготы в системе налогообложения для собственных производителей.

Удельный вес российской текстильной и легкой промышленности в общем объеме промышленной продукции составляет 1,8% (1,2% в доходной части бюджета), в то время как в Турции она равна 20%, в Китае и Италии — более 13%. В Португалии хлопчатобумажных тканей на душу

населения выпускается в пять раз больше, чем в России, шерстяных – в 24 раза, обуви в 35 раз. Россия по-прежнему является великой текстильной державой по производственным мощностям, но использует их неэффективно. Официальная статистика свидетельствует о том, что в производстве шерстяных тканей они задействованы на 17%, трикотажных изделий и обуви на 28%, чулочно-носочных – на 49%, хлопчатобумажных тканей – на 54%.

Доля российских товаров на внутреннем рынке не превышает 25-30%, а с учетом «теневого производства», по оценкам специалистов, – 35-40%, остальные 60% – импорт. Это значительно ниже порогового значения (70% отечественных товаров) для обеспечения экономической безопасности государства.

Многие страны уделяют особое внимание развитию легкой промышленности и оказывают ей существенную инвестиционную поддержку. В России рост потребительского рынка и удовлетворение потребностей населения в товарах происходит в основном за счет импорта. Легкая промышленность Российской Федерации нуждается в серьезной государственной поддержке и отнесении отрасли в число приоритетных отраслей экономики страны.

Весьма значимой для экономики отрасли является проблема нелегального импорта и неучтенного (подпольного) производства, объем которых более чем вдвое превышает уровень легального производства и импорта

Серьезной проблемой для отрасли является техно и научно-техническая отсталость, причинами которой являются :

отсутствие современных технологических переделов и автоматизированных систем управления производством;

коэффициент обновления оборудования на российских предприятиях составляет 3—4% в год и осуществляется за счет кредитных и собственных средств собственников, на зарубежных фирмах, для сравнения, этот показатель составляет 15—17%, что в значительной степени связано с инвестиционной поддержкой со стороны их государств, заинтересованных в развитии легкой промышленности. Низкий уровень обновления оборудования приводит к сокращению производственных мощностей.

отставание в уровне организации производства, слабый уровень менеджмента и управления предприятиями, не эффективная работа маркетинговых служб предприятий, слабая кадровая политика;

Проблема низкого уровня инновационной и инвестиционной деятельности в легкой промышленности обусловлена следующими причинами:

отсутствие инвестиций, необходимых для модернизации отрасли и внедрения «прорывных» инновационных и инвестиционных проектов;

сокращением объема и результативности научно-исследовательских разработок по причине снижения объемов бюджетного финансирования

НИОКР. Многие научные разработки, способные составить новую технологическую основу отрасли для расширения производства конкурентоспособной наукоемкой продукции, не доведены до завершения и требуют продолжения и углубления разработок.

низкий уровень освоения в промышленности положительных результатов научных разработок и инноваций. Это отрицательно сказывается на технологической модернизации и на расширении ассортимента продукции. Причинами высокого удельного веса теневой экономики являются:

несоответствие производства, ассортимента и качества продукции спросу российского и мирового рынка;

слабое развитие российской индустрии моды, ее отставанием от европейских и мировых тенденций на 2—3 года [3];

низкие показатели заработной платы при высокой трудоемкости и ответственности на предприятиях отрасли;

высокие требования законодательства РФ к оборудованию и аккредитации рабочих мест;

Учитывая общегосударственную значимость легкой промышленности России, а также масштабы и глубину системных проблем, необходимо применение адекватных методов и механизмов их решения:

переработка законодательной базы РФ в сфере производства, экспорта и импорта, тарифно-таможенного и налогового регулирования, урегулирования отношений производителя и торговли;

техническое перевооружение и модернизация производства с участием государственных институтов;

разработка и внедрение пилотных и государственно-значимых проектов для развития отрасли, отраслевой науки и ее научно-экспериментальной базы;

реализация мер по защите отечественных товаропроизводителей от «теневого» производства и нелегального импорта, по созданию цивилизованного рынка потребительских товаров и развитию его инфраструктуры;

уточнение правил происхождения товаров для целей предоставления тарифных преференций и пересмотру перечня стран, которым Россия предоставляет тарифные преференции в одностороннем порядке, а также расширение использования торгово-экономического сотрудничества на условиях зоны свободной торговли.

Литература:

1. <http://www.rusprofile.ru/> (РусПрофайл - справочная система по всем российским компаниям и предпринимателям)
2. <http://www.forbes.ru>
3. <http://www.e-vid.ru> (Деловая газета «Время и Деньги»)

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Дорохова И. С.

Восточно-Казахстанский государственный технический университет

им. Д. Серикбаева

г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

Моногорода поддерживают не потому, что жить в них значительно хуже, чем в других местах. Дело в том, что любое обострение социально-экономических проблем может привести к слабо прогнозируемым тяжелым последствиям. Но и от сохранения статуса-кво легче не становится. Жители моногородов ждут помощи от своих предприятий и государства и не заинтересованы менять свой образ жизни. Центральный бюджет раскручивают на заведомо неэффективные инвестиции, бизнес отвлекает ресурсы на «социальную ответственность». Местные власти, лишённые изрядной доли самостоятельности в решении фундаментальных проблем своих городов, выступают в роли просителей то у центра, то у бизнеса (рис. 1).



Рис.1 – Доля моногородов в населении Казахстана

Разница лишь в том, что у одних они просят кротко, у других — с угрозами. Чтобы моногорода перестали быть проблемой, требуется кардинальный пересмотр политики их развития. Мер, предусмотренных нынешними программами развития, явно недостаточно.

Основное отличие и проблема моногородов в том, что у них, грубо говоря, один источник доходов. Одна отрасль, один рынок, одно предприятие. Во многих городах Португалии и Греции такой отраслью

является туризм. В Казахстане и России — промышленность, чаще всего горнодобывающая.

Большая часть из существующих ныне казахстанских и российских моногородов возникла в советское время. Некоторые — раньше. Их появление и развитие связано с освоением месторождений и переработкой полезных ископаемых, как твердых, так и углеводородов. Многие из месторождений были настолько велики, что могли отрабатываться в течение нескольких десятков лет.

Из-за развала Советского Союза и прекращения государственных инвестиций в разведку, а также из-за естественного истощения многие промыслы достигли зрелой стадии. Изменение экономических условий потребовало изменений и в перерабатывающей промышленности. Предприятия нуждались в инвестициях в развитие и модернизацию, но в некоторых случаях дешевле было (или так казалось тогдашним управленцам) покончить с промышленностью, чем ее возродить. Упадок компаний привел к миграции наиболее активных жителей города. Все это вкуче дало ухудшение качества жизни и сокращение количества услуг.

В Казахстане в категорию моногородов включены города с численностью населения от 20 до 200 тыс. человек, характеризующиеся одним из следующих критериев: 1) объем промышленного производства градообразующих предприятий города, в основном добывающего сектора (моноспециализация), составляет более 20% от общегородского объема производства; 2) на градообразующих предприятиях города трудится более 20% от общей численности занятого населения.

В Казахстане к числу моногородов отнесли 27 населенных пунктов. Эти объекты делят на три группы — моногорода с низким, средним и высоким потенциалом развития.

Интересно, что один из ключевых критериев, на основании которого населенный пункт в казахстанской программе развития моногородов (рассчитанной на 2012–2020 годы) причисляют к моногородам, — это количество населения: не менее 20 и не более 200 тыс. человек.

Небольшие промышленные поселки больше всего похожи на *company towns* в Северной Америке — небольшие поселения вокруг одного предприятия, ключевого работодателя, занятого в сфере производства (электроэнергии, металлов и т.д.) или обслуживания железных дорог. Они начали возникать в конце 19-го века и характеризовались высоким уровнем зависимости всей городской жизни от предприятия.

Моногород в наших условиях — это клубок взрывоопасных социально-экономических проблем. Население, привыкшее к работе на одном-двух предприятиях, очень часто не мыслит себя вне этой структуры. Идентичность горожанина смешивается с идентичностью рабочего, который осознает себя частью большого коллектива. В случае угрозы он легко кооперируется с коллегами, так что быстро создается большая группа людей-единомышленников, готовых жестко отстаивать свою позицию. При этом ответственность за свое благосостояние рабочее население переносит

на государство и компанию-владельца предприятия. Схема «двойного подчинения» не случайна: рабочие зачастую пребывают в уверенности, что их предприятие — часть государства, как было в советский период.

У людей в моногородах более узкий кругозор и представления о существующих возможностях, так как из-за небольшого количества жителей и, следовательно, рынка объем предоставляемых услуг (информационных, культурных, юридических, образовательных) меньше, чем в крупных городах, и требуются дополнительные усилия, чтобы этот недостаток восполнить.

Сокращение доходов воспринимается ими болезненно. В отдельных случаях они прибегают к массовым акциям протеста, заставляя и бизнес, и власть считаться с собой как с локальной организованной политической силой.

Ухудшение экономической ситуации отражается на моногородах особенно тяжело. Беднеть начинают все, а поскольку никакого рынка труда по сути нет — есть несколько зависящих друг от друга покупателей — теряющее работу население вряд ли трудоустроится.

Поддерживая фонд заработной платы, государство поддерживает и местные бюджеты, ведь самая весомая составляющая их доходной части — поступления от индивидуального подоходного налога, а также от соцналога, который привязан к размерам зарплат. К примеру, в Степногорске социальный налог составляет более 57% от всей суммы собранных налогов. В Темиртау сработала более сложная схема: правительство и «АрселорМиттал Темиртау» договорились, что меткомбинат не будет снижать заработные платы работникам и проводить внеплановые сокращения. Взамен кабмин оперативно вернул компании НДС. Если в тучные годы «социальная ответственность бизнеса» состоит в том, чтобы бизнес инвестировал в то, что должно быть оплачено из бюджета, в годы худые — наоборот: бюджет инвестирует в бизнес.

Балансы моногородов, как правило, дефицитны. Доходная часть формируется из налогов местных предприятий и трансфертов из бюджетов верхнего уровня. По данным МНЭ РК, 10 из 27 моногородов страны получают субвенции, семь — сами доноры, финансовая самостоятельность еще 10 министерством не определена, так как они входят в состав районов.

В госпрограммах поддержки моногородов в Казахстане цели: диверсификация за счет крупных проектов, поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ), улучшение качества городской инфраструктуры.

Диверсификация в большинстве случаев никакого отношения к поиску новых источников доходов именно для моногородов не имеет. Так, например, проект «Еврохима» по производству удобрений в Жамбылской области, который заявлен как «якорный», появился (как минимум, в качестве предмета для переговоров) еще 2008 году, задолго до того, как возникла программа развития моногородов. Самое парадоксальное, что этот проект — даже не диверсификация: предприятие станет градообразующим,

поскольку другого просто нет.

Несправедливо говорить, что власти диверсификацией не занимаются. Но на проекты республиканского масштаба инвесторов привлекают не мэры и акимы городов, а центральные власти. В Казахстане этим занимается Министерство по инвестициям и развитию.

В Казахстане малый и средний бизнес в моногородах поддерживают. Инструменты главной госпрограммы для МСБ — «Дорожной карты бизнеса 2020» — несколько адаптировали под моногорода. К примеру, ставку субсидирования увеличили до 16% (стандартно по ДКБ — 14%), размеры микрокредитования увеличили с 5 до 10 млн тенге. Ставка по микрокредитам субсидируется, кроме того, эти займы гарантируются.

В 2015 году на субсидирование процентной ставки по кредитам, микрокредитованию, выдаче грантов и подведению инженерной инфраструктуры к объектам предпринимательства в моногородах выделено 3,4 миллиарда тенге.

Важный вопрос — результативность действий, предпринятых властями. По данным МНЭ РК, «в 27 моногородах... введен в эксплуатацию 21 проект с созданием более 3 тыс. постоянных рабочих мест». Про другие результаты в МНЭ ответили уклончиво: «На основе индикаторов и показателей программы по развитию моногородов также актуализированы мероприятия и индикаторы комплексных планов развития моногородов на 2015–2017 годы. Итоги по достижению индикаторов будут сформированы по результатам 2015 года». В 2016 году исследования в рамках программы не запланированы из-за отсутствия денег.

Конечная цель работы с моногородами состоит в том, чтобы моногородов не осталось. Населенный пункт должен либо перестать зависеть от одного-двух направлений, либо исчезнуть.

В случае с крупными населенными пунктами, состоявшимися как города, ликвидация — не самый лучший выход. Казахстанские чиновники сходятся во мнении: переселить людей может быть в реальности сложнее и дороже, чем тратить на поддержку инфраструктуры моногородов.

А чтобы оживить моногорода экономически, необходимо делать кардинально противоположное — укрупнять моногорода, увеличивая емкость их внутреннего рынка. Расширяясь, город начнет генерировать рабочие места в сфере услуг, а затем, возможно, и в промышленности.

В город придут новые инвесторы. Из-за больших расстояний между городами компаниям, работающим в секторе товаров повседневного спроса, невыгодно предоставлять услуги в моногородах — для них они слишком маленькие.

Сотовым компаниям тоже невыгодно обслуживать маленькие населенные пункты. Чем плотность населения выше, тем лучше экономика. В крупном городе поставить базовые станции выгоднее, чем на трассе или небольшом населенном пункте. По оценкам участников рынка, для сотовых компаний рентабельность начинается, если в городах живет не менее 7–8 тыс. человек. Бизнес в городах с меньшим количеством жителей для них

убыточен.

Укрупнение моногородов уже происходит в связи с урбанизацией, активная фаза которой в Казахстане еще не завершилась. Но в программе «Нурлы жол» это рассматривается как угроза — видимо, авторы программы имеют в виду жанаозенский опыт. Впрочем, если бы проблемой переселения власти занимались системно и точно, то большой проблемы приток новых жителей не создавал бы.

Инвестпотенциал моногородов и вообще малых населенных пунктов можно существенно усилить, приведя туда бизнес международного и республиканского уровня. Одним дешевым трудом инвестора в провинцию, тем более — моногород — не привлечешь. Необходимо существенное снижение транспортных издержек, а это означает строительство новых и ремонт старых дорог, сокращение транспортных тарифов. Требуется обеспечить производства более дешевыми, чем в крупных городах, энергоресурсами. Местные сообщества должны иметь более гибкие, чем сейчас, инструменты привлечения капитала — это касается в первую очередь налоговой политики и бюджетной самостоятельности.

Литература:

1. Единый государственный бизнес-портал для предпринимателей «Территория бизнеса». Программа развития моногородов на 2012-2020 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://business.gov.kz/ru/business-support-programs/detail.php?ID=50961>

2. Агенство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz/>

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Мартынов А.А., Литвинова А.И.

Восточноукраинский национальный университет им. В.Даля,
г. Северодонецк, Украина

Финансовая безопасность является одной из важнейших составляющих экономической безопасности. В современных условиях экономического развития страны вопрос финансовой безопасности становится особо актуальным. Формирование и практическая реализация действенного механизма обеспечения финансовой безопасности предусматривают, прежде всего, выяснение сути этого понятия, определения факторов, влияющих на состояние финансовой безопасности.

Понятие финансовой безопасности довольно широкое и на сегодняшний день отсутствует его единое определение. Имеющиеся различные формулировки отображают лишь отдельные характеристики финансовой безопасности. В частности, Барановский А. И. рассматривает финансовую безопасность как: «важную составную часть экономической безопасности государства, основанного на зависимости, эффективности и конкурентоспособности финансово-кредитной сферы Украины, которая отображается через систему критериев и показателей ее состояния, характеризующие сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных и золотовалютных резервов» [1]. Шлемко В.Т. и Бинько И.Ф. говорят о том, что «финансовая безопасность - это такое состояние финансовой, денежно-кредитной, валютной, банковской, бюджетной, налоговой систем, характеризующийся сбалансированностью, устойчивостью к внутренним и внешним негативным воздействиям, способностью обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и экономический рост» [2].

Таким образом можно сделать заключение, что финансовая безопасность это обширное понятие, которое характеризуется взаимосвязью между различными финансовыми сферами государства, и обеспечивает результативное функционирование экономической системы в стране.

Финансовая безопасность является чрезвычайно сложной многоуровневой системой, которую образуют ряд подсистем, каждая из которых имеет свою структуру и логику развития финансовая безопасность государства включает: бюджетную, налоговую, долговую безопасность, финансовую безопасность банковской системы, валютной, денежно-кредитную, инвестиционную безопасность, финансовую безопасность страхового и фондового рынка [3].

Сложность сегодняшней ситуации состоит в том, что момент формирования национальной системы финансовой безопасности совпадает с мировой кризисной ситуацией. Проблема должной поддержки

финансовой безопасности государства затрагивает все отрасли национального хозяйства, все слои населения, бизнеса, все население и государство в целом. Исходя из этого финансовая безопасность страны в условиях глобализации мировой экономики связана как с субъектами микроуровня, так и с ситуацией на международных финансовых рынках.

Изучив работы ученых занимающихся данным вопросом, можно выделить такие причины возникновения проблем финансовой безопасности государства на современном этапе развития экономики как:

- увеличение массы капиталов, чрезмерная подвижность которых создает напряженную обстановку;

- стремительно растущая зависимость внутренней и внешней политики государства от мировых финансов;

- ужесточение конкуренции и трений между государствами в экономической сфере;

- большое сосредоточение финансовых ресурсов как на макроэкономическом уровне, так и на глобальном уровне;

- стремительное разрушение устойчивости мировой финансовой системы, что ведет за собой возникновение неконтролируемых кризисных ситуаций;

- гипертрофированная зависимость национальной экономики от иностранного спекулятивного капитала, которая приводит к ослаблению финансовой системы государства;

- большая степень маневренности и взаимосвязи финансовых рынков при использовании новейших информационных технологий;

- стремительное развитие процесса глобализации мирового хозяйства.

Для решения проблемы финансовой безопасности в Украине необходимо правильно оценить ситуацию в стране, проанализировать источники потенциальных угроз и возможности их развития, после чего разработать меры по их нейтрализации.

На основе проведенного исследования можно предложить такие меры для укрепления финансовой безопасности в Украине:

- повысить качество оценки параметров финансовой системы государства в соответствии с объективными требованиями финансовой безопасности;

- усовершенствовать механизмы по обнаружению угроз и предположительных областей их появления;

- сформировать эффективную систему прогнозирования факторов, определяющих возникновение угроз финансовой безопасности;

- оптимизировать работу системы органов государственного контроля в сфере финансовой безопасности;

- разработать конкретные меры финансовой политики для эффективной нейтрализации воздействия существующих негативных факторов в сфере финансовой безопасности государства.

В целом, можно сделать вывод, что для создания действенной системы

управления финансовой безопасностью в Украине необходимо обеспечить решение широкого круга структурно-организационных, правовых, процедурных, кадровых, технологичных, научных и ресурсных вопросов с учетом динамично изменяющихся условий развития социально-экономической сферы. При этом следует помнить, что обязательным условием обеспечения достаточного уровня финансовой безопасности страны является рост национальной экономики.

Литература:

1. Барановский А. И. Финансовая безопасность в Украине (методология оценки и механизмы обеспечения) / О. И. Барановский ; Киевский национальный торгово-экономический ун-т. - К : КНТЕУ, 2004. - 760 с.
2. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
3. Юрій С. І. Фінанси: Підручник / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. К.: Знання, 2008. - 611с.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Машаев А. К.

Казахский национальный университет им. аль-Фараби
г. Алматы, Республика Казахстан

Негативные тенденции во внешней торговле, обнаружившиеся во второй половине 2014-го, набирают обороты. Экспорт Республики Казахстан (РК) за первые 6 месяцев 2015 года уменьшился на 42,3%. Результат лучше показателей кризисного 2009 года, тогда экспорт просел на 51%, но намного хуже старта нынешнего снижения: во втором полугодии 2014 года экспорт уменьшился на 13,3% (Рис.1).



Рис.1 – Объемы экспорта Республики Казахстан за 2008-2015 годы

Чистый экспорт сократился до 9 млрд долларов — уменьшение на 61,2% по сравнению с январем–июнем 2014 года. Если во втором полугодии этого года отрицательные тренды ускорятся, то впору искать внешние и внутренние резервы для финансирования платежного баланса. По данным Нацбанка РК, картина куда печальнее: торговый баланс в первом полугодии 2015 года просел до 7,8 млрд долларов, что ниже показателя аналогичного периода 2014 года на 65,5%.

В арсенале отечественных экспортеров 884 позиции, бизнес экспортирует продукцию в 98 стран. Экспортные товары традиционно делят на сырьевые и обработанные (промежуточные, потребительские и средства производства). По данным Национального агентства по экспорту и инвестициям Kaznex Invest, за минувшее полугодие вывоз сырьевых товаров по сравнению с аналогичным показателем прошлого года сократился на 16,1 млрд долларов (–47,9%). Причины известные — падение

цен на основные товары, колебание инвалют, сокращение спроса.

Тонна казахстанской нефти в январе–июне 2015 года продавалась в среднем за 440 долларов. Это на 45,8% меньше, чем в январе–июне 2014 года. В результате доход от экспорта нефти уменьшился почти вдвое: с 29,9 до 15,2 млрд долларов. Незначительный процент приходится на физическое сокращение: в первой половине этого года нефтяники экспортировали на 2,3 млн тонн нефти меньше, чем в предыдущий период.

Руды и концентраты, природный газ и пшеница замыкают четверку сырьевых экспортных товаров, экспорт которых значительно сократился за анализируемый период. Аналитики Kaznex Invest отмечают: поставки руд и концентратов снизились на 61% (с 1,3 млрд до 500 млн долларов), природного газа — на 22,2% и пшеницы — на 40%.

До 77% казахстанской руды в этом году потребила РФ, то есть девальвация рубля уменьшила денежный поток почти в два раза. Впрочем, китайское направление тоже отличилось: Китай ужал спрос в пять раз. Кризис в Украине привел к сокращению туда поставок газа.

В первой половине 2015 года экспорт несырьевых (обработанных) товаров сократился, по данным Kaznex Invest, на 26,3%. В реальных деньгах цифры куда оптимистичнее: просадка всего на 2,3 млрд долларов. Схематично изображено на рис. 2 и 3.



Рис. 2, 3 – Объемы экспорта по горнодобывающей и обрабатывающей промышленности.

Промежуточные товары, которые входят в группу «обработанные продукты», поставили антирекорд — уменьшение экспорта на 1,2 млрд долл. Здесь отрицательную динамику показали газы нефтяные (–53,7%), цинк (–48,8%), ферросплавы (–33,3%), плоский прокат из железа (–23,2%) и т.д. Положительную динамику продемонстрировали титан и изделия из

него (61%), оксид алюминия (29,5%), урановая продукция (12,8%) и т.д.

По результатам шести месяцев экспорт готовых товаров (как потребительских, так и средств производства) пикировал до 1,2 млрд долларов. Это в два раза ниже аналогичного показателя 2014 года. В этой группе наибольший спад показали фосфинаты (–57,3%), подшипники (–56,5%), рыбное филе (–52,8%), запорная арматура (–51,4%), аккумуляторы (–42,9), шоколад (–37,6%).

В связи с этим Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев поручил правительству разработать антикризисный план, поскольку «экономика республики функционирует в тяжелом режиме». Какие меры будут предложены экспортерам, пока неизвестно.

На разработку новой программы нужно время, да и экономическая конъюнктура меняется со скоростью света, поэтому лучше действовать точно. Белорусский экономист Игорь Пелипась в своей работе пишет: «В ходе углубленных интервью, проведенных в Казахстане, респонденты в качестве ограничений и барьеров при осуществлении грузоперевозок в Россию называли бюрократические процедуры. Если бы барьеры и ограничения на территории России были устранены, объем грузоперевозок увеличился бы на 30–35 процентов. Наибольшее же ограничительное влияние на торговлю нетарифные барьеры имеют для экспорта из Казахстана».

«У Казахстана под боком крупный рынок Узбекистана. Но каждый, кто работал на нем, знает, что обязательно наступит момент, когда дебиторская задолженность узбекских партнеров станет безнадежной. И здесь бы и оказать государству поддержку, наладив взаиморасчеты, например, через систему клиринга», — приводит другой пример экономист Жарас Ахметов.

По его словам, поговорив с экспортерами, можно найти много проблем, которые государство должно и может помочь решить без предоставления дополнительных льгот и преференций. «Все эти льготы — своеобразный откупной платеж за то, что государство не делает то, что могло бы сделать».

Вместе с производителями обработанной продукции в двери кабинета стучатся и сырьевые компании. Они тоже желают получить дополнительный пакет льгот. И это несмотря на то что они и так получили ощутимую поддержку после девальвации тенге. Впрочем, сырьевикам и без программы развития немало помогают.

Меры по поддержке ГМК дали определенный результат уже в 2015 году. В начале года были разработаны мероприятия по предоставлению понижающих коэффициентов на перевозки грузов железнодорожным транспортом и на услуги KEGOC. Эти скидки дали возможность предприятиям в известной мере сохранить рынки сбыта и поддержать конкурентоспособность в условиях некорректного соотношения курса российского рубля к казахстанскому тенге.

Безусловно стабилизировало положение ГМК и то, что Минфин, если в

начале года серьезным образом задолжал экспортерам по возврату НДС, то во второй половине уже многим компаниям, таким как “АрселорМиттал Темиртау”, ERG, “Казахмысу” и другим, смог вернуть долги».

Между тем в ассоциации предлагают ряд мер, которые бы улучшили положение горнодобывающих компаний. Например, убрать бонус коммерческого обнаружения, который не практикуется в мире и не приветствуется инвесторами; решить вопросы по разделению этапов налогообложения в горнорудной и металлургической отрасли, поскольку с технической точки зрения есть разные уровни производственной цепочки — «добыча», «первичная переработка».

Сейчас идет обсуждение возможности применения офсетных соглашений для компаний, инвестирующих в ГМК. Однако необходимо помнить, что офсетные обязательства не должны распространяться на недропользователей. В мировой практике офсетные соглашения применяются в основном в сфере торговли оружием и военной техникой, реже используются в гражданском секторе — при закупе дорогостоящей высокотехнологичной продукции.

В условиях низких цен на нефть нефтяники не откажутся от дополнительных послаблений. Несмотря на снижение экспортной таможенной пошлины (ЭТП) в марте этого года с 80 до 60 долларов, Асет Магауов, генеральный директор Kazenergy, в июне выступал в прессе с предложением уменьшить ЭТП до 15 долларов.

В ближайшие два года нужно уделить внимание трем вопросам. Во-первых, сблизить кодекс о недрах с усилившейся потребностью в инвестициях. Во-вторых, оптимизировать налоговую нагрузку. Налоговая нагрузка в нефтяной сфере РК является одной из самых высоких в мире — более 72%. В Норвегии — 70 процентов, в Великобритании — менее 60 процентов, в Бразилии — 55 процентов, в Нигерии — 58 процентов.

В-третьих, требуется сопряжение с текущими реалиями нефтяной отрасли Казахстана в части низкорентабельных месторождений. К этой категории можно отнести седьмую часть месторождений страны, а это существенное число.

Известно, что по низкорентабельным месторождениям ставка налога на добычу полезных ископаемых снижается до 0,5% с прежних 9–10%. Правительство Казахстана признало только одно месторождение низкорентабельным — это Каражанбас.

Литература:

1. Central Asian Analytical Network Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://caa-network.org/archives/3117>
2. Маркетинговый справочник Razdata Экспорт и импорт Казахстана – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kazdata.kz/04/all-import-eksport-kazakhstan-2015.html>

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА РОССИИ

Скаленко Д.А.

Московский государственный университет им. М. Ломоносова
г. Москва, РФ

Запасы нефти в России оцениваются, по различным источникам, от 20 до 35 млрд. тонн. Такой разброс свидетельствует о приблизительности и неточности расчетов, что связано с резким сокращением геологоразведочных работ или намеренным искажением информации о запасах для привлечения инвесторов. В целом нефтяная отрасль России характеризуется ухудшением состояния сырьевой базы в количественном отношении, что выражается в сокращении объемов запасов и добычи, и в качественном отношении, что связано с ростом доли трудноизвлекаемых запасов. Основными причинами такого состояния являются:

Потери подготовленной сырьевой базы в результате распада СССР, что привело к необходимости интенсивной эксплуатации уже работающих скважин, их износу и увеличению объема трудноизвлекаемых запасов. Самую большую опасность для России в перспективе представляет то, что практически остановилось воспроизводство минерально-сырьевой базы. В стране становится все меньше легкоизвлекаемых запасов и все больше трудноизвлекаемых. И если ситуация будет развиваться так и дальше, то через десять лет в России "неожиданно" обнаружится новая проблема - мы останемся без готовых участков добычи полезных ископаемых. Уровень инвестиционных вложений в нефтегазовый комплекс недостаточен для решения как текущих, так и перспективных задач развития этого сектора. Проблема заключается в том, что возможности преимущественно некапиталоемкого (то есть за счет прошлых инвестиционных заделов, в частности, геологоразведки и формирования здесь производственного аппарата) развития нефтяного сектора в 90-е г. XX века оказались практически исчерпаемыми. За 1991-2000 гг. разведанные в России запасы нефти сократились почти на 14%, при том что ежегодные темпы роста мировых разведанных запасов нефти и газа составляют в среднем 1,2-2%. В прессе много говорилось о том, что - по правилам геологии - ежегодно должны ставить на государственный баланс несколько больше (не менее 15%) полезных ископаемых, чем было добыто. В России же, начиная с 1993 г., не компенсировали и того что добывалось. Это касается газа, нефти, то есть сырья пользующимся наибольшим спросом. Все добывающие компании, без исключения, ставшие из государственных частными, более десяти лет экономили на геологии. Многочисленные лицензии на разведку сырья, полученные ими, так до сих пор и не востребованы, то есть отложены "до лучших времен". Помимо нерешенных проблем в области сырьевой базы нефтедобычи и ухудшением геолого-технических

параметров разработки месторождений негативное воздействие оказали и неблагоприятные технико - технологических и экономических факторов на внутреннем и внешнем рынках, к которым следует отнести следующие:

Ухудшение состояния сырьевой базы нефтедобычи как в количественном (снижение объема запасов), так и в качественном (рост доли трудноизвлекаемых запасов) отношениях, о чем свидетельствует ряд фактов. Снижение объемов поисково-разведочных работ и их эффективности. В последнее время объемы разведочного бурения сократились более чем в 4 раза, прирост запасов нефти - в 6,5 раз. Крупные месторождения, если и открываются, то в сложных геолого-географических условиях, в основном в шельфовых зонах.

Ухудшение структуры запасов. В России и других нефтедобывающих странах мира увеличивается доля трудноизвлекаемых запасов. Структура остаточных запасов нефти усложняется из-за интенсивных отборов нефти преимущественно из активной части запасов и неполного восполнения баланса запасов новыми объемами.

Сокращение абсолютной величины разведанных запасов. Негативные изменения структуры сырьевой базы, связанные прежде всего с увеличением доли трудноизвлекаемых запасов, резко снизят добычу нефти в ближайшей перспективе (2-3 года) и соответственно обусловят весьма значительные капиталовложения для обеспечения запланированных "Энергетической стратегией России на период до 2020 года" объемов добычи нефти.

Продолжающаяся тенденция снижения нефтеотдачи - основного показателя эффективности рационального использования нефтяных запасов недр и потенциала нефтедобычи.

Увеличение бездействующего фонда скважин до максимального уровня с 1996 г. (по сравнению с 2001 г. увеличение составило 15,2%) и низкий уровень объемов текущего и капитального ремонта скважин.

Высокая степень износа основных фондов в ТЭК, которая в целом превышает 50%, а в нефтепереработке - 80%, и, как следствие увеличение рисков роста аварийности оборудования и производственного травматизма.

Снижение закупок нефтегазового оборудования, низкие объемы инвестиционных вложений, необходимых для внедрения передовых технологий и технического перевооружения отраслей ТЭК, и, как следствие, отставание его производственного потенциала от мирового научно-технического уровня. При сохранении указанных негативных тенденций, особенно в области сырьевой базы нефтедобычи и разработки месторождений, по некоторым данным уже к 2008 г. следует ожидать резкое снижение добычи нефти по стране [3].

К 2020 году добыча нефти в России упадет на 19%. По мнению экспертов, в ближайшие годы разработка месторождений в Восточной Сибири и на шельфе не сможет компенсировать падение добычи на старых месторождениях.

При существующих темпах прироста запасов, добыча нефти в России к

2020 упадет до 415 млн т. Снижение добычи происходит на фоне достаточно высокой обеспеченности ресурсами российских компаний. У "Лукойла" поставленных на баланс запасов хватит на 40 лет, у "Сургутнефтегаза" - на 24 года, у ТНК-ВР - на 50 лет.

После пика в 1987 году, когда в России было добыто 570 млн т нефти, к 1994 году добыча упала примерно до 310 млн т в год. С 2000 года начался рост, и в последние годы добыча вышла на "полку" примерно в 500 млн т. В 2010 году в России было добыто 505 млн т, в 2011-м - 511,4 млн т. Согласно утвержденной Минэнерго энергетической стратегии до 2030 года, за 20 лет добыча нефти в стране должна вырасти до 530 млн т. Это увеличение должно быть достигнуто, в основном, за счет ввода в эксплуатацию новых месторождений в Восточной Сибири и разработки континентального шельфа. Однако в компаниях указывают, что при текущем налоговом режиме, делающем нерентабельной разработку трудноизвлекаемых запасов, достичь такого уровня добычи не удастся. Крупнейшие восточносибирские месторождения уже введены или вводятся в эксплуатацию, в ближайшие годы они перестанут компенсировать снижение добычи нефти в традиционных нефтедобывающих регионах - в Западной Сибири. Перспективы освоения арктического шельфа также достаточно туманны.

Впрочем, некоторые аналитики позитивно оценивают перспективы российской нефтедобычи.

Прогноз Минэнерго - 530 млн т к 2030 году - вполне реалистичен. Перспективы как в Восточной Сибири, так и на шельфе достаточно хороши.

Кроме того, ТНК-ВР сейчас занимается разработкой месторождений на Ямале, начало добычи на которых запланировано на 2016-2019 годы. "Сургутнефтегаз" надеется увеличить добычу за счет трех месторождений в Якутии. Что касается шельфовых проектов, то "Роснефть" уже начала геологоразведочные проекты на шельфе Карского и Печорского морей, добычу планируется начать к 2020 году. Компания также реализует проекты по геологоразведке месторождений в Баренцевом, Черном и Охотском морях. "НефтьГазТЭК".

Одобренная правительством РФ энергетическая стратегия до 2030 года амбициозна, несмотря на кризис, - она предусматривает двух-трехкратный рост экспорта нефти и газа, серьезное увеличение их добычи и разведанных запасов, повышение энергоэффективности и энергосбережение; на все это в обозначенный срок планируется привлечь 60 триллионов рублей инвестиций.

За счет реализации энергостратегии Россия должна полностью обеспечить свои перспективные потребности в энергоресурсах, а также усилить позиции на глобальных рынках.

Стратегия разработана взамен утвержденной пять лет назад прежней - до 2020 года. Пересмотр основных показателей понадобился в связи с финансовым кризисом.

Согласно документу, к 2030 году энергопотребление на душу

населения в РФ должно вырасти минимум на 40% по сравнению с 2005 годом, потребление электричества - на 85%, моторного топлива - не менее чем на 70%. При этом домохозяйства будут тратить на энергию не более 8-10% своих доходов.

Топливо-энергетическая отрасль будет развиваться в три этапа. Первый - до 2013-2015 годов. Главное в этот период - преодолеть кризис. По данным Росстата, добыча нефти в России в 2008 году снизилась по сравнению с 2007 годом на 0,7% - до 488 миллионов тонн. В текущем году добыча сократится еще на 1,1% - до 482 миллионов тонн, прогнозируют в Минэкономразвития.

При этом экспорт нефти из России в январе-июне 2009 года увеличился на 0,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года - почти до 123 миллионов тонн. Однако в стоимостном выражении экспорт сырой нефти из России за эти шесть месяцев сократился на 51,6%.

После преодоления последствий кризиса начнется второй этап реализации стратегии - до 2020-2022 годов, предусматривающий увеличение энергоэффективности экономики на основе развития топливо-энергетического комплекса.

Развитию энергоэффективных и энергосберегающих технологий стратегия уделяет самое пристальное внимание. Предполагается, что к 2030 году удельная энергоемкость ВВП РФ снизится более чем в два раза по сравнению с 2005 годом, однако такой прогноз правительство сочло недостаточно амбициозным, поручив Минэнерго доработать стратегию в части понижения энергоемкости.

Удельная доля расхода топливо-энергетических ресурсов в экономике до 2030 года должна быть снижена на 300 миллионов тонн условного топлива, то есть на 25%.

Третий этап - до 2030 года - должен стать переходом к нетопливной энергетике. В первую очередь это атомная и возобновляемая энергия: солнца, ветра, воды. Их доля в производстве электроэнергии в РФ к 2030 году увеличится с 32% не менее чем до 38%.

Разведанные запасы энергоносителей вовсе не бесконечны - по словам Путина, их прирост должен превышать ежегодную добычу. Стратегия предусматривает прирост запасов нефти, в том числе на морских месторождениях, на 10-15%, газа - на 20-25%.

Добыча топливных энергоресурсов, согласно стратегии, будет постоянно расти, в частности, за счет освоения новых месторождений в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, в том числе за полярным кругом в Арктике.

Ожидается, что к 2030 году в России будут добывать 880-940 миллиардов кубометров газа в год, его экспорт составит 349-368 миллиардов кубометров. Для сравнения: по данным Росстата, в 2008 году добыча газа в РФ составила 663 миллиарда кубометров, экспорт - 174,3 миллиарда кубометров.

Нефти к 2030 году Россия будет добывать порядка 530-535 миллионов

тонн в год. Экспорт, в том числе нефтепродуктов, увеличится до 329 миллионов тонн. Нефть марки Urals в этот период, по прогнозу, будет стоить порядка 70-80 долларов за баррель, мощность магистральных трубопроводов в дальнейшем зарубежье вырастет на 65-70%, а их протяженность - на 20-23%.

Весь прирост в экспорте в основном будет обусловлен опережающим развитием восточного направления, хотя и европейское направление будет развиваться по-прежнему.

Для повышения глубины переработки нефтяного сырья правительство РФ поручило вновь проработать вопрос приоритетного доступа независимых производителей с попутным нефтяным газом (ПНГ) в газотранспортную систему (ГТС) РФ.

К 2030 году должна завершиться работа по либерализации внутреннего рынка энергоносителей, на биржевых площадках должно будет продаваться не менее 20% энергоресурсов.

Амбициозные планы требуют серьезных вложений, которые в эпоху дефицитного из-за кризиса бюджета выглядят весьма проблематично. Но, во-первых, кризис закончится, а во-вторых, согласно программе, для развития и модернизации отрасли на 90% планируется привлекать средства инвесторов.

Инвестиции в ТЭК к 2030 году составят 60 триллионов рублей. Инвесторов планируется подбодрить мерами экономического стимулирования, в частности, гибкой налоговой политикой в части НДС, экспортных пошлин и налога на прибыль.

От НДС на газ освобождаются месторождения Восточной Сибири, такая же возможность рассматривается и для угольных месторождений. Однако прямые льготы по налогам для инвесторов вводить пока не планируется. При возведении инфраструктуры для ТЭК будет использоваться продукция и оборудование преимущественно российского происхождения. Доля отечественного оборудования в общих поставках для нужд ТЭК составит до 50%.

Литература:

1. Байков Н.М. О состоянии и перспективах развития нефтегазовой промышленности в России // Нефтяное хозяйство. 2012. №1. с.10-13
2. Гордеев О.Г. Современное состояние и перспективы развития нефтедобывающей отрасли России // Нефтяное хозяйство. 2005. №9. с.128-132
3. Иршинская Л.И. Роль России в мировой системе нефтеобеспечения // Нефтяное хозяйство. 2004. №4. с.14-16
4. Российский статистический ежегодник. 2014: Статистический сборник/ Росстат. - М., 2008. - 874 с.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Стрельцова С.И.

Московский государственный университет им. М. Ломоносова
г. Москва, РФ

В настоящее время в России в структуре добычи нефти по способам эксплуатации скважин преобладает насосный, доля которого на протяжении последних нескольких лет увеличилась до 93%. При этом в условиях низкого темпа освоения новых месторождений и ухудшений условий извлечения нефти на разрабатываемых длительное время, продолжает снижаться доля фонтанного способа эксплуатации скважин. Так, за последние 17 лет его доля снизилась с 9% до 5,8% (таблица 1).

Таблица 1

Отдельные технико-экономические показатели работы нефтяной промышленности России в 1995 - 2012 гг.

Показатель	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добыча нефти по способам эксплуатации скважин, %										
насосный	87,2	89,6	93	93,4	92,2	93	92,8	92,9	93,0	93,1
компрессорный	3,6	1,5	0,8	0,8	0,7	0,8	0,9	1	1,1	1,1
фонтанный	9	8,5	6,2	5,6	7,1	6,2	6,3	6,1	5,9	5,8
Среднесуточный дебит одной скважины, т	7,5	7,5	10,3	10,3	10,2	10,1	10,6	10,7	10,4	10,2
Эксплуатационный фонд скважин, тыс. шт.	143	151	151	162	157	158	152	155	160,4	162,7
Бездействующий фонд скважин, тыс. шт.	29,4	27,8	24,5	23,2	25,8	25,5	24,5	25,1	25,0	17,8
Удельный вес бездействующего фонда, %	20,6	18,5	16,2	16,4	16,4	16,1	16,1	16,2	15,6	10,9
Объем бурения на нефть, млн м	11,6	10,8	10,6	12,4	14,9	15,8	14,9	15,3	18,7	20,6
эксплуатационного	10,2	9,3	9,7	11,4	13,7	14,6	14	14,3	18,0	19,8
разведочного	1,4	1,5	0,9	1	1,2	1,2	0,9	1	0,7	0,8
Средняя глубина законченных эксплуатационным бурением скважин, м	2237	2309	2526	2967	2637	2711	2720	2760	2753	2755

За счет активного применения в последние годы методов интенсификации добычи и ввода в разработку новых крупных месторождений (Ванкорское и др.) удается поддерживать средний суточный дебит одной скважины, дающей продукцию, на уровне 10 тонн. В связи с активным освоением месторождений на Востоке России произошло наращивание объемов эксплуатационного бурения скважин. Так, в 2011 г. и 2012 г. было пройдено, соответственно, 18 млн м и 19,8 млн м, в сравнении с уровнем 14 млн м годами ранее. В то же время объем разведочного бурения продолжает оставаться на достаточно низком уровне. Так, в 2012 г. объем разведочного бурения был ниже соответствующего показателя 1990-х и начала 2000-х гг.

Среди российских компаний наибольшая проходка разведочного бурения отмечена у компаний "Сургутнефтегаз" (0,22 млн м) и "ЛУКОЙЛ" (0,18 млн м); эти же компании осуществляют и наибольший объем работ по эксплуатационному бурению (4,69 млн м и 3,4 млн м соответственно). На

фоне этого заметна диспропорция крупнейшей государственной нефтяной компании "Роснефть": несмотря на лидирующие позиции по эксплуатационному бурению (4,05 млн м) и вводу новых скважин, объем разведочного бурения компании составляет всего 0,08 млн м, что почти в 3 раза ниже, чем у "Сургутнефтегаза".

В региональном плане добыча нефти в России сосредоточена, в основном, в Западно-Сибирской и Волго-Уральской нефтегазоносных провинциях (НГП). Ведется также добыча в Тимано-Печорской и Северо-Кавказской НГП. Начато широкомасштабное освоение ресурсов и запасов Охотоморской и Лено-Тунгусской провинций.

Главный центр российской нефтяной промышленности - Западная Сибирь, в котором добывается около 117 млн тонн нефти. В 2014 г. впервые за последние 5 лет объем добычи нефти в регионе вырос, что является, прежде всего, следствием внедрения новых технологий и оборудования, повышающих коэффициент извлечения нефти. Вместе с тем доля Западной Сибири в добыче нефти в России продолжает сокращаться. Так, если в 2004 г. на долю региона приходилось 71% от всей добываемой в России нефти, то в 2014 г. доля Западной Сибири в добыче составила только 61,2%.

Около трети всей нефти (151,6 млн тонн) в России добывается в европейской части России. Крупнейшие регионы нефтедобычи здесь: Урал и Поволжье, входящие в Волго-Уральскую НГП - одну из наиболее зрелых НГП в России; Северный Кавказ, с которого началось освоение нефтегазового потенциала России, и Тимано-Печорская НГП. В 2014 г. добыча нефти в европейской части России несколько сократилась на фоне продолжающегося падения объема добычи жидких углеводородов в Тимано-Печоре на Южно-Хыльчуйском месторождении, за счет которого происходило увеличение добычи последние несколько лет. Также сохранилась тенденция к сокращению добычи на Северном Кавказе: с 10,7 млн тонн в 2008 г. до 6,7 млн тонн в 2014 г. Падение добычи в Тимано-Печоре и на Северном Кавказе удалось несколько компенсировать ростом извлечения жидких углеводородов в Урало-Поволжье, прежде всего, в Самарской и Астраханской областях, а также Республике Башкортостан.

На протяжении последних 5 лет Восточная Сибирь, включая Республику Саха (Якутия), является основным регионом, за счет которого Россия продолжает наращивать объемы добычи жидких углеводородов. В период 2008 - 2014 гг. средний темп прироста в регионе составил 88%, а добыча выросла с 1,5 млн тонн до 35,1 млн тонн. Крупномасштабное наращивание объема добычи нефти происходит за счет постепенного вывода на проектную мощность Ванкорского (Красноярский край), Верхнечонского (Иркутская область) и Талаканского (Республика Саха) месторождений, а также ввода в разработку Северо-Талаканского месторождения. Относительно 2011 г. извлечение из недр жидких углеводородов в регионе возросло на 7,9 млн тонн (29%), что превышает общий прирост добычи нефти в РФ (6,6 млн тонн). Таким образом,

Восточно-Сибирский регион играет ключевую роль в компенсации падающей добычи нефти на старых месторождениях традиционных нефтедобывающих регионов и обеспечении энергетической безопасности России.

На Дальнем Востоке нефтедобывающие предприятия Сахалинской области в 2014 г. добыли около 14,2 млн тонн нефти и конденсата, что на 6,6% меньше показателя предыдущего года. Увеличение объемов добычи ожидается в 2014 г. с началом добычи на месторождении "Аркутун-Даги" в рамках проекта "Сахалин-1". На шельфе о. Сахалин добычу нефти и газа осуществляют операторы проектов "Сахалин-1" и "Сахалин-2" - Exxon Neftegas Limited и Sakhalin Energy. На суше - "Роснефть-Сахалин-Морнефтегаз", "Петросах" и ОГУП "Сахалинская нефтяная компания". По проекту "Сахалин-2" произошло падение роста производства жидких УВ на 5% - до 5,5 млн тонн. В рамках проекта "Сахалин 1" добыча сократилась на 9% - до 7,1 млн тонн.

В настоящее время добычу нефти в России осуществляют около 320 организаций, в том числе около 140 компаний, входящих в структуру вертикально интегрированных нефтегазовых компаний (ВИНК), 180 организаций относятся к числу независимых добывающих компаний, 3 компании работают на условиях соглашений о разделе продукции.

Около 90% всей добычи нефти и конденсата в России приходится на восемь ВИНК: "Роснефть", ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР, "Сургутнефтегаз", "Группа Газпром" (включая "Газпром нефть"), "Татнефть", "Башнефть", "Русс Нефть". Компания "Славнефть" контролируется "Газпром нефтью" и ТНК-ВР. В марте 2013 г. "Роснефть" закрыла сделку по приобретению ТНК-ВР, в результате чего компания стала крупнейшим мировым производителем нефти и контролирует около 37% добычи нефти в России, а ежегодное извлечение из недр жидких углеводородов составляет около 195 млн тонн.

По данным Росстата, экспорт сырой нефти из России в 2014 г. составил около 240 млн тонн, сократившись относительно уровня 2013 г. на 2,9 млн тонн. При этом на страны дальнего зарубежья приходится около 88% экспортных поставок, на страны ближнего зарубежья (с учетом экспорта в государства - члены Таможенного союза) приходится порядка 12% экспорта российской сырой нефти. С учетом транзитной нефти, по данным ЦДУ ТЭК, общие поставки за рубеж составили 262,5 млн тонн нефти. При этом за последний год реэкспорт нефти из Казахстана, Азербайджана и Белоруссии вырос на 0,2 млн тонн: с 22,6 млн тонн в 2011 г. до 22,8 млн тонн в 2014 г.

В 2014 г. произошли значимые изменения в структуре поставок нефти в страны дальнего зарубежья. Так, если до 2011 г. происходило снижение поставок нефти за рубеж морским транспортом за счет отказа от использования иностранных экспортных морских терминалов, то в 2014 г. благодаря запуску БТС-2 и началу эксплуатации терминала перевалки нефти в Усть-Луге на атлантическом направлении появился значительный профицит мощностей по экспорту нефти, что позволило компаниям

выбирать наиболее выгодные маршруты экспорта нефти. В результате произошел значительный рост объемов экспорта нефти морским транспортом: несмотря на общее снижение экспорта сырой нефти, морские экспортные поставки выросли на 5,7%: с 154,9 млн тонн в 2011 г. до 163,2 млн тонн в 2014 г. В то же время поставки по нефтепроводу "Дружба" упали за год почти на 12% - до 55 млн тонн за счет снижения или отказа от экспорта по данному маршруту ряда компаний ("ЛУКОЙЛ", "Роснефть"). Наиболее существенное сокращение поставок по "Дружбе" произошло в отношении Чехии: в 2014 г. экспорт сократился на 22% - с 3,9 млн тонн до 3 млн тонн.

Долгосрочный процесс в направлении диверсификации экспорта энергоносителей из России - значительное увеличение поставок на рынки стран АТР, прежде всего в Китай. В начале 2000-х гг. происходило наращивание поставок нефти в КНР по железной дороге. С января 2011 г. начаты коммерческие трубопроводные поставки нефти в Китай по маршруту "Сковородино-Дацин". В 2011 г. вышел на проектируемую мощность трубопровод ВСТО-1 "Тайшет-Сковородино", в конце 2014 г. введена в эксплуатацию трубопроводная система ВСТО-2 - "Сковородино-Козьмино".

Около 90% нефти в России, поставляемой как для переработки внутри страны, так и на экспорт, транспортируется по системе магистральных нефтепроводов "Транснефти". Остальная часть прокачивается в рамках отдельных проектов по альтернативным системам магистральных нефтепроводов (нефтепровод "Северный Сахалин-Де-Кастри" в проекте "Сахалин-1", нефтепровод "Северный Сахалин-Южный Сахалин" консорциума "Sakhalin Energy", нефтепровод КТК, порты Варандей и Витино).

По итогам 2014 г. "Транснефть" ввела в эксплуатацию вторую очередь трубопроводной системы ВСТО-2. Строительство второй очереди началось в январе 2010 г. и представляет собой продолжение нефтепровода ВСТО-1 "Тайшет-Сковородино" до специального морского нефтеналивного порта Козьмино. Так, если ранее поставки нефти потребителям на Дальний Восток, а также на дальневосточные морские порты осуществлялись преимущественно посредством железной дороги, то завершение строительства ВСТО-2 позволит наладить прямые трубопроводные поставки нефти из нефтедобывающих районов Западной и Восточной Сибири, что снизит зависимость от железнодорожного транспорта и позволит нарастить объем поставок нефти на рынок АТР, а также на российские НПЗ.

В 2014 г. началась эксплуатация нефтепровода БТС-2. Первый стык нефтепровода был сварен в июне 2009 г. Строительство линейной части велось ускоренными темпами, и в октябре 2010 г. в районе порта Усть-Луга был сварен "золотой" стык. В ноябре 2011 г. все строительные и пусконаладочные работы на объектах нефтепровода БТС-2 были

завершены, в сентябре 2014 г. введен в промышленную эксплуатацию нефтяной терминал в Усть-Луге, мощностью 30 млн тонн нефти в год.

В организационной структуре экспорта нефти по нефтепроводам доминируют компании: "Роснефть", доля которой в суммарном объеме экспорта нефти составила в 2014 г. 34,2% (60,9 млн тонн), "ТНК-ВР" - 16,9% (30,1 млн тонн), "Сургутнефтегаз" - 15% (26,7 млн тонн), "ЛУКОЙЛ" - 13,8% (24,6 млн тонн). Эти четыре компании обеспечивают 80% суммарного экспорта сырой нефти из России.

Экспортные трубопроводные поставки нефти через систему "Транснефти" осуществляются по нефтепроводу "Дружба" в европейском направлении и по системе ВСТО с выходом на нефтепровод "Россия-Китай" (Сковородино-Дацин) и к морскому экспортному терминалу Козьмино на Дальнем Востоке. В 2014 г. произошел существенный спад экспорта нефти по нефтепроводу "Дружба": с 62,3 млн тонн до 55 млн тонн, прежде всего за счет новых возможностей для компаний выбора других, более выгодных направлений (БТС-2). Минуя магистральные нефтепроводы "Транснефти", экспортируется около 20 млн тонн в год.

Литература:

1. Ванчухина Л., Петухов Ю. Нефть и газ России: ее национальная безопасность в условиях глобализации // Экономика и управление. 2003. №2. с.33-38
2. Гумеров А.Г. Магистральные нефтепроводы. - М., Нефть, 2001
3. Крюков В.А. Полные канистры и пустые карманы // ЭКО. 1999. №1.
4. Россия и страны мира. 2014: Статистический сборник / Росстат. М., 2014. - 361 с.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Серебряк К.І.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Глобалізація та загострення конкурентної боротьби активізують питання, пов'язані з визначенням сутності економічної безпеки, що в кінцевому підсумку дадуть можливість точно встановити принципи і методи її забезпечення. Розуміння механізмів формування принципів економічної безпеки стає необхідною умовою для забезпечення нормального функціонування та розвитку не тільки регіонів, але їх господарюючих суб'єктів.

Економічна ситуація сьогодні формується таким чином, що будь-який учасник господарської діяльності унаслідок значно збільшеної взаємної залежності на всіх рівнях не може забезпечити завдання ефективного вирішення своїх економічних і соціальних проблем без вирішення проблеми безпеки. Забезпечення економічної безпеки на всіх рівнях виступає основою забезпечення її суверенітету, конкурентоспроможності, обороноздатності, підтримання соціальної злагоди в суспільстві, органічного входження країни в систему світової економіки.

Саме в економічній сфері процеси інтернаціоналізації й глобалізації проявляються найбільш яскраво. Так світова криза 2008-2009 років наглядно продемонструвала зростаючу взаємозалежність національних економік. За даними Конференції Організацій об'єднаних націй по торгівлі і розвитку обсяги світової торгівлі в 2010 році почали переживати значне поживавлення, яке найбільш яскраве проявилось в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, ніж у розвинених країнах.

Визначальним елементом формування системи економічної безпеки в сучасному світі стає зовнішньоекономічна безпека. Необхідність працювати в умовах невизначеності і ситуаціях, розвиток і наслідки яких важко спрогнозувати, зумовлює ризики діяльності цілих регіонів та інших господарюючих суб'єктів.

На рівень економічної безпеки регіонів можуть впливати причини невизначеності в економічних процесах. Ними можуть бути явища, пов'язані з суспільним розвитком на яке, в свою чергу впливають такі показники: кількість населення регіону, зайнятість населення, кадровий потенціал, його освіта, професіоналізм, природне середовище, інтеграційні процеси, зовнішнє середовище. Регіональний господарський комплекс, виступаючи, як відкрита складна система, підпадає під вплив зовнішнього середовища, яке утворюється не лише на міжнародній арені, але і при розвитку міжрегіонального співробітництва в країні. Ринкові коливання, якісні і кількісні зміни попиту на промислову продукцію, результати

науково-технічного прогресу, зниження рівня життя, політичні, соціальні зміни в країні та світі, зростання динамічності, є результатом взаємодії значної кількості факторів, що мають здатність до змін якісного і кількісного характеру, також можуть бути причинами невизначеності економічних процесів [1].

У зв'язку із взаємопов'язаністю та комплексністю економічних процесів ускладнюється можливість прогнозування імовірних наслідків та результатів їх реалізації.

Ефективних кроків у напрямку формування нової системи міжрегіонального співробітництва і трансформації зовнішньоекономічних пріоритетів регіонів країни вимагають процеси структурної перебудови й інноваційного оновлення економіки. Оновлення в країні та вагоме економічне піднесення починає простежуватися на початку двохтисячних років. Індекс промислового виробництва в країні протягом останніх десяти років стабільно зростає, навіть у 2009 році, незважаючи на світову фінансову кризу і спад світового виробництва, у відсотках до 2008 року індекс промислового виробництва склав 106,5%. Промисловий сектор країни, який був інтегрований у розгалужений і масштабний господарський комплекс колишнього Радянського Союзу, к початку двадцять першого століття почав виходити з кризи і утворювати нове середовище для свого розвитку та ефективного господарювання, почав формувати нову систему господарських зв'язків, змінювати орієнтацію економічних інтересів, створювати нові стійкі партнерські відносини [3].

Особливої уваги заслуговує визначення поняття відкритості економіки у регіональному розрізі. Стандартне визначення відкритої економіки, як економіки, в якій відношення обсягів зовнішньоторговельного обігу за певний період (у економічній науці – коефіцієнт відкритості економіки), для регіонів повинне враховувати одну важливу особливість: будучи складною відкритою соціально-економічною системою, регіони формують зовнішнє середовище не тільки у міжнародній сфері, але і створюючи складний комплекс міжнародних зв'язків.

Загрози є неодмінним атрибутом ринкового середовища, і, господарюючий суб'єкт неодмінно стикається з ними. Вони виникають з сфери зовнішньоекономічних зв'язків, у все більшому ступені визначають узагальнюючі параметри безпеки, що характерно для усіх країн з високим відношенням зовнішньоекономічного обороту до внутрішнього валового продукту. Зовнішньоекономічна безпека, таким чином, усе більш ототожнюється із загальною економічною безпекою [2].

Основні загрози зовнішньоекономічній безпеці регіонів України в процесі поглиблення міжрегіонального співробітництва і зростання рівня лібералізації регіональних економік виникають на основі розвитку взаємозалежностей, які утворюються в процесі інтеграції у європейське та світове співтовариство:

- залежність від змін кон'юнктури на міжнародних ринках;
- залежність від імпорту енергоносіїв;

залежність від імпорту продовольства;

залежність від імпорту новітніх технологій і високотехнологічної продукції;

залежність від обсягів іноземних інвестицій;

залежність від геополітичних орієнтирів держав – основних зовнішньоторговельних партнерів і держав та їх регіонів, які виступають основними партнерами стосовно прикордонного і транскордонного співробітництва [4].

Активний розвиток зовнішньоекономічних та інтегральних зв'язків, становлення новітніх форм міжрегіонального співробітництва підвищують рівень відкритості економіки регіонів, підвищуючи вимоги до формування зовнішньоекономічної компоненти економічної безпеки. Але не можливо повністю, тобто стовідсотково захистити регіон або господарюючий суб'єкт від впливу зовнішнього середовища, адже воно характеризується високим ступенем невизначеності, динамізму та складності. Тому зовнішньоекономічна безпека регіону повинна включати комплекс взаємопов'язаних елементів, в яких відображається взаємодія регіону із зовнішнім середовищем і реалізуються економічні інтереси регіону в системі територіального і міжнародного поділу праці [2].

Зовнішньоекономічна безпека виступає характеристикою стану міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків регіону, при якому регіон отримує максимальний рівень задоволення своїх соціально-економічних потреб, не втрачаючи відносної самостійності господарських структур. Тому економічна безпека регіону або іншого господарюючого суб'єкту можна вбачати, як міру економічної свободи, під якою розуміють можливості економічного вибору, що визначається набором доступних альтернатив .

Література:

1. Беленький П.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів /П.Ю. Беленький, Н.А. Мікула: монографія Регіональна політика: методологія, методи, практика кол. Авт.; за ред. Академіка НАНУ М.І. Долішного. Львів: НАН України; Інститут регіональних досліджень, 2001.

2. Кахарская Н.А. Стратегические приоритеты трансформации экономики регионов Украины: тенденции, формы, механизмы: монографія /Н.А. Кухарская // Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Щ.: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2010. – 519с.

3. Третьяк В.В. Внешнеэкономическая безопасность Украины: региональный аспект / В.В. Третьяк //Право і безпека. – 2004. - №3. – С. 193-195.

4. Пушкар Т.А., Новак А.М. Формування принципів зовнішньоекономічної безпеки регіону / Т.А. Пушкар // Матеріали III науково –практичної конференції: якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти. Дніпропетровськ 28-29 червня 2011р. С. 95-97.

СЕКЦІЯ 2: ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЯМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ВИМУШЕНИХ ЗМІН

Белоусова Л.І.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

З початку бойових дій із тимчасово окупованих територій всі вищі навчальні заклади, якібуло евакуйовано, а це 10 наукових установ та 16 ВНЗ ІІІ—ІV рівнів акредитації, зіштовхнулися з проблемою вимушених змін юридичного, економічного та організаційного характеру. Східноукраїнський національний університет ім. В.І. Даля вимушений був перебазуватися до м. Сєвєродонецьк в свою філію Сєвєродонецького технологічного інституту. Університет – це насамперед організація, основними діючими особами якої є люди, персонал. Персонал університетуотримавполітичну, соціальну, матеріально-технічну, побутову кризу. Відбуласявтрата особистої ідентифікації персоналузколишнім університетом, його цінностями, здобутками та нормами. Люди опинилися в станівідсутності економічної вигоди,особистогоморального задоволення, що визвализовнішні та внутрішні чинники, які й привелиорганізаціюдостану вимушених змін.

На сьогоднішні у своїх теоретичних і практичних дослідженнях тематику організаційних змін та управління персоналом в умовах змін порушують багато зарубіжнихта українських авторів: К. Кемерон, Д.Коттер, М. Грин, Д.К. Воронков, В.В. В.А.Вєрба,В.А. Захарченко, І.О. Кулініч, М.Д. Прищак, З.Є. Шершньовата ін. Але вони не зіштовхувалися з проблемами вимушених змін та кризових станів персоналу в таких змінах.

Вимушенізмінни – це крутий перелом, важкий перехідний стан будь-якого процесу соціальноїорганізації. Іншими виразами можуть бути: спад, рецесія (лат. *recessus* – відступ). У найзагальнішому вигляді вимушені зміни є порушення рівноваги системи в той же час перехід до нової рівноваги. Це гостра форма руху – через дезінтеграцію і конфлікт – до іншого стану.

Для виведення організації з кризового стану доцільно боротися не стільки з причинами, скільки з їх наслідками. Інакше кажучи, зробити вимушені зміни керованими, а їх рівень – помірним. Слідуючи цьому твердженню, можна простежити, які явища можуть відбуватися з персоналом, і вживати адекватних заходів щодо недопущення або усунення негативних наслідків.

Для реалізації функції з управління вимушеними змінами необхідно

визначити систему базових положень, принципів, що дозволяє керівництву впливати на персонал і отримувати від нього відповідну реакцію. Принципи управління визначають закономірності формування і розвитку системи управління персоналом: її структуру, методи впливу на колектив, формують мотивацію поведінки людей. Сформовані принципи представлено у табл. 1:

Таблиця 1

**Основні принципи управління персоналом в умовах
вимушених змін**

Принципи управління персоналом	Особливості використання принципів
Принципи інтеграції персоналу	Припускають відновлення довіри персоналу до цілей нового керівництва, зрозумілість отримання економічних переваг людьми від намічених перетворень, об'єднання персоналу для результативного співробітництва
Принцип утримання людських ресурсів	Йдеться про збереження, заощадження ресурсів, в тому числі і управлінського персоналу, накопиченні людських ресурсів для переходу в більш стійкий стан в подальшому
Принцип збалансованого підходу до персоналу	Передбачає рівноважний стан персоналу кількісним і якісним складом, джерелами поповнення, цільового використання, термінів заміщення посад і т. д.
Принцип делегування внутрішньої відповідальності окремим підрозділах	Роз'яснювальна робота серед персоналу про переваги застосування їх знань, досвіду і творчості для досягнення нових цілей організації; залучення працівників до стратегії співробітництва.
Принцип оволодіння новими технологіями	В його основі знаходяться відносини між адміністрацією та персоналом, якому необхідно оволодіти новими комунікаційними технологіями, отримання результатів роботи з урахуванням персоніфікації.
Принцип розвитку творчої активності	Орієнтований на створення умов, що сприяють виконанню роботи з елементами новаторства, новизни, корисності відповідно до цілей організації
Принцип підтримки прагнення до незалежності	Адміністрація застосовує комплекс таких методів управління, які дають можливість персоналу відчувати якийсь «лаг свободи» в прийнятті та реалізації рішень, що стосуються функціонального призначення
Принцип системності в роботі з розвитку персоналу	Дозволяє розглядати персонал як безумовну цінність, таких професіоналів, які здатні до високоефективної праці надзвичайних умовах

Наслідки вимушених змін мають «полівалентний характер» і не можуть бути охарактеризовані однозначно: вони здатні утворити (або зруйнувати) нові управлінські зв'язки, сформувати стиль внутрішнього співробітництва або збільшити протидію перетворенням, засвоїти нові норми і цінності, зразки поведінки, то, що називається елементами культури управління, привести організацію до відродження. Все залежить від того, чи зможе керівництво в таких умовах своєчасно проаналізувати свої можливості та включити механізм зменшення негативних впливів від цієї кризи.

Загроза зовнішніх чинників породжує стан загальної паніки і некерованості. Починається втеча людей в пошуках місця для заробітку, агресивна поведінка і повне нехтування інтересами організації.

Конфлікт колишніх і нових цінностей, які, як узагальнені вирази (зі знаком плюс або мінус) фундаментальних норм, допомагають здійснити вибір поведінки в життєвоважливих ситуаціях, призводить до душевних страждань, дискомфорту персоналу, астеничним станам і психічним розладам.

В цей же час організації, які зуміють знайти свою «формулу» переходу з кризового стану в стійке, пропонуватимуть персоналу і нову культурну консолідацію через спільно сформульовані і засвоєні нові цінності, системи норм і правил поведінки, які починають управляти людьми як би зсередини.

Сучасні організації мають стійкість на основі співпраці. Це особливо привабливо для умов вимушених змін, коли значно зростає роль знань, аналітичного супроводу управлінських рішень і людей з їх індивідуальними ціннісними орієнтаціями, інтересами. Знання (на відміну від праці, товарів, багатств) прибувають тим швидше, чим більше ми ними ділимося.

Аналіз завжди передбачає залучення наукових досягнень, розгляд причин явищ в їх сукупності. Люди творять ті самі соціальні та матеріальні цінності, які, як цемент, скріплюють трудові колективи. Тому подальший успіх матимуть ті організації, які найкраще діляться знаннями, вміють вчасно розпізнати тенденції, умови та принципи своєї еволюції, з більшою дбайливістю ставляться до людських ресурсів, не допускаючи їх «руйнування»

Література:

1. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. – СПб. : ПИТЕР, 2001.
2. Коттер Джон П. Вперед перемен / Джон П. Коттер; пер. с англ. — М.: ЗАО "ОлимпБизнес", 2007. — 256 с. Стаття надійшла до редакції 25.07.2012 р.
3. Майк Грин. Управление изменениями : пер. с англ. / Майк Грин. — СПб. : ДК, 2007 – 360 с.
4. Воронков Д.К. Управління змінами в розвитку підприємства:

[монографія] / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. — Харків: АдвАТМ, 2009. — 436 с.

5. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. — К.: КНЕУ, 2009. — 228 с.

6. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 448 с.

7. Кулініч І.О. Психологія управління: навч. посіб. / І.О. Кулініч. — К.: Знання, 2009. — 292 с.

8. Прищак М. Д. Психологія управління в організації: навч. посіб. / М.Д. Прищак, О.Й. Лесько. — Вінниця, 2013. — 141 с.

9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підруч. / З. Є. Шершньова. — 2-ге вид, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2009. — 699 с.

СТРАТЕГІЧНІ КОМУНІКАЦІЇ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Гніденко В. І., Держак Н. О.

Східноукраїнський національний університет імені В.Даля,
Сєвєродонецьк, Україна

Фінансова безпека є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента є провідною в силу основоположного значення структури і рівня фінансового потенціалу підприємства для забезпечення основних цілей його діяльності[1, с.23].

Фінансова безпека може бути охарактеризована за допомогою комплексу кількісних та якісних параметрів фінансового стану, що відображають рівень його захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз.

На нашу думку, ступінь даного захисту обумовлений здатністю органів управління компанії на відповідних рівнях:

- Забезпечити сталий економічний розвиток підприємства, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні ліквідності організації та певного рівня фінансової незалежності, необхідного для підтримки його стійкості в поточному періоді;

- Нейтралізувати негативний вплив кризових явищ економіки, навмисні дії конкурентів і інших «недружніх» структур;

- Запобігти випадкам халатності, шахрайства, а також навмисні дії персоналу в стосунках з контрагентами, а також інші фінансові порушення;

- Розробити і впровадити систему постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього діагностування кризових явищ і ознак банкрутства.

Реалізація перелічених напрямів допоможе підприємству створити необхідний запас міцності фінансової системи, що забезпечує подолання кризових наслідків.

Одним із головних елементів, що визначають механізм моніторингу, контролю та превентивних заходів, що забезпечують певний рівень захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз фінансовим інтересам підприємства – є розробка методології прогнозування, виявлення та запобігання виникненню факторів, що визначають загрози фінансової безпеки, тобто формування ефективної стратегічної корпоративної комунікації на підприємстві.

Багато експертів займалися характеризуванням бізнес-стратегій компаній на період кризи і описували ті завдання, які були покликані вирішити корпоративна комунікаційна стратегія. Аналіз даних досліджень дозволив виявити і систематизувати найбільш поширені стратегії комунікацій. Представлені далі назви стратегій вказують на їх прямий взаємозв'язок з бізнес-цілями компаній.

1) «Захист і порятунк». Комунікаційне супровід «проблемних» процесів компанії (запобігання банкрутства, пошук фінансування,

запобігання паніки серед клієнтів і відтоку вкладів і ін.).

2) «Відволікання уваги». Комунікації на деякий час «прикривають» менеджмент компанії і відволікають увагу стейкхолдерів від деяких проблемних зон або питань.

3) «Марш-кидок». Компанії знаходять і активно використовують можливості, що виникають на тлі кризи, для нарощування репутаційного капіталу і капіталу публічності.

4) «Стійкий лідер». Комунікації покликані допомогти компанії і її менеджменту зберегти «обличчя», імідж, репутацію, переконати стейкхолдерів висловити довіру компанії, надати підтримку її дій і планів. Розглянемо ці стратегії комунікацій

Кращі комунікаційні практики в період рецесії можна систематизувати в дві групи: PR-тактики і принципи комунікацій.

PR-тактики

PR-тактики це події, засоби і методи, які використовуються при реалізації комунікаційної стратегії. Розглянемо тактики, які застосовували в період економічної кризи[2, с.110].

Масштабне освітлення великих корпоративних проектів, які є значущими для ринку подій.

Взаємодія зі ЗМІ, включаючи проведення спеціальних та навчальних заходів та організацію паблісіті. Наприклад, згадувати про: регулярне і своєчасне поширення в ЗМІ прес-релізів та інформації про діяльність корпорації та дочірніх компаній: фінансові підсумки року, нові проекти, нові управлінські рішення; тісне і постійне співробітництво із засобами масової інформації; дуже оперативне реагування на запити журналістів; Стабільний потік новин не тільки про ефективність компанії (весь час на цьому грати неможливо), але і про інноваційні товари і послуги.

Здійснення внутрішньокорпоративних PR-проектів, спрямованих на запобігання чуток і паніки серед співробітників, мотивацію, підтримку довіри до компанії як до надійного роботодавцю.

Принципи комунікацій

Як показало дослідження [3, с.297-337], в основу якого лягли результати опитування фахівців з PR та антикризовим комунікацій, більший вплив, ніж комунікаційна стратегія, на формування довіри до організації надає її реакція на кризу: найбільш ефективною виявляється своєчасна, послідовна і активна реакція. Принципи здійснення комунікацій можна віднести до форми реакції організації на кризу. В ході нашого опитування були виділені два таких принципу - активність і відкритість.

Як зазначив один з експертів, активність компанії в інформаційному просторі, підтримку «високого рівня публічності» стали «важливим фактором при прийнятті рішення для потенційних клієнтів». Дотримання принципів інформаційної відкритості та прозорості у відносинах з персоналом і клієнтами допомогло іншій компанії дистанціюватися від конкурентів і «сприяло формуванню у співробітників сприйняття компанії

як готової до діалогу»[3, с.327].

У підсумку слід зазначити, що в період економічної кризи значення комунікаційної складової в системі управління фінансовою безпекою і в захисті корпоративної репутації зростає. Довіра стейкхолдерів стає ключовою цінністю і джерелом можливостей, грамотні комунікаційні дії допомагають компанії захистити репутацію, залучити рятівні інвестиції та підвищити рівень фінансової безпеки. Криза загальної довіри, може означати для компанії перебудову внутрішніх і зовнішніх комунікаційних процесів, трансформацію взаємовідносин зі стейкхолдерами, необхідність вибудовувати діалог в нових умовах і за новими правилами.

Стратегічні комунікації допомагають зняти напругу серед стейкхолдерів, вселити їм оптимізм, підтримати необхідний психологічний настрій. У деяких випадках компаніям доцільно діяти спільно, залучаючи до співпраці партнерів з боку держави і галузі, ЗМІ та авторитетні блогерів, лідерів думок в різних областях. Впливаючи на кількість і якість інформації, що надходить до стейкхолдерам по різних каналах, об'єднуючись з іншими гравцями ринку для інформаційної та роз'яснювальної роботи, компанія може завоювати репутацію надійного, авторитетного джерела інформації в ситуації економічного хаосу, підвищити довіру до себе, поліпшити імідж та забезпечити фінансову стабільність компанії.

Література:

1. Парфенова Т.А. Финансовая безопасность предприятия: системный подход // Консультант. – 2010. – № 15. – с. 23-25
2. Безгодова О. В. 2009. Управление репутационными рисками в условиях минимизации PR-бюджета. Индустриальный и b2b маркетинг (2): 106–114.
3. Huang Yi-Hui. 2008. Trust and relational commitment in corporate crises: The effects of crisis communicative strategy and form of crisis response. Journal of Public Relations Research 20 (3): 297–327.

ОЦІНКА ВТРАТИ ЗИСКУ ЯК ГОЛОВНИЙ КРИТЕРІЙ ПРИЙНЯТТЯ КОМЕРЦІЙНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Гостєва І.С.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В умовах сучасного економічного середовища одними з невід'ємних характеристик практичного менеджменту є отримання нових знань та практичних навичків ділового підприємництва, поліпшення рівня професійної підготовки управлінських кадрів, а основним інструментом створення та здійснення ефективної концепції управління на підприємстві є управлінські рішення.

Загальновідомо, що процес прийняття управлінських рішень є складним та циклічним, за яким наявну інформацію о функціонуванні підприємства трансформують у вплив на об'єкт управління задля його приведення у бажаний стан, що відбувається в результаті свідомого вибору оптимальної альтернативи. Складність процесу прийняття рішень збільшується при збільшенні ступені необізнаності особи, що приймає рішення (ОПР) по відношенню до процесів та подій, що виникають як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищах підприємства.

Одними з видів управлінських рішень є комерційні рішення (їх ще називають економічними), питанню прийняття яких і було присвячено поточне дослідження. Під комерційними рішеннями в ході дослідження розуміли управлінські рішення, що спрямовані на досягнення економічного ефекту підприємства (абсолютного показника, що характеризує результат діяльності підприємства та може бути як позитивним (прибуток), так і негативним (збиток, втрата зиску). Основна увага в ході дослідження була приділена саме втраті зиску, під якою (згідно з [1], [2].) будемо розуміти недоотриману вигоду, пов'язану із проблемою вибору альтернатив діяльності, або невиконанням (неналежним виконанням) договірних зобов'язань. Таким чином в дослідженні було розглянуто основні стадії процесу прийняття комерційних рішень, спрямованих на мінімізацію негативного економічного ефекту діяльності підприємства.

Ключовим етапом процесу прийняття комерційного рішення є усвідомлення та оцінка наявної проблемної ситуації, проте у кожній ОПР є власні думки щодо значимості та впливу проблемної ситуації на функціонування підприємства, вибору факторів проблемної ситуації та визначення долі їх впливу, визначення цілей тощо, які, в свою чергу є суб'єктивними, а деколи навіть інтуїтивними. Серед основних факторів, що впливають на процес прийняття комерційних рішень в ході дослідження було виявлено наступні: особисті оцінки ОПР та її суб'єктивні знання та судження, ризик та невизначеність оточуючого середовища, час, необхідний для прийняття та реалізації рішення, вартість необхідної

інформації та оцінка її достовірності, комплексний підхід до прийняття рішень, їх взаємозв'язок. Таким чином виникає потреба у сприйнятті призми перелічених факторів та стадій в першу чергу з позиції прагматичності та подальшій застосованості. Все це призводить до необхідності враховування категорії „оцінка” з точки зору прагматичності ОПР.

В ході дослідження було визначено, що оцінка є складним, багатофункціональним та багатозначним поняттям багатьох дисциплін, та є універсальною характеристикою суб'єкта (виступає в якості одного зі способів реалізації цінності), що не є можливою поза суб'єктами, адже всі цінності є відносними (і те, що для одної особи є цінним, для іншої може таким не бути). Отже, оцінка є ступенем ідентифікації у якісних категоріях, що відображають можливі програми дії.

Всі процеси, що відбуваються у навколишньому середовищі сприймаються ОПР з точки зору ступеня засвоюваності інформації. Проте не всі відомості, що отримує ОПР є інформативними (а лише ті, що є значущими по відношенню до ОПР), тобто відомості – це свого роду сигнали, з яких ще надо вилучити інформацію. Спираючись на [3], у дослідженні було розглянуто 3 фільтри –синтаксичний, семантичний та прагматичний). Так, на першому рівні всі наявні відомості сприймаються ОПР з позиції синтаксису (у вигляді знаків) далі, якщо виявлені відомості мають цінність для ОПР – вони проходять через семантичний фільтр, де йде відбір лише тих відомостей, що співпадають з тезаурусом знань ОПР, а на третьому (прагматичному) фільтрі йде кінцевий відбір серед виявлених відомостей тих, що є найбільш корисними для вирішення поставлених завдань. Таким чином, інформація є результатом перетворення відомостей та їх оцінки, що може бути виражена у різних формах. Одними з найбільш розповсюджених форм оцінки є показники та лінгвістичні змінні (змінні, що можуть приймати значення фраз з природної або штучної мов, основними характеристиками яких є синтаксичні та семантичні властивості) за допомогою яких теоретичні відомості о явищах, процесах, об'єктах можуть бути емпірично перевірені.

Відомо, що найчастіше в процесі оцінки та аналізу якогось явища (або альтернативи) для точності і правильності вибору рішення, ОПР застосовує комплексний підхід, тобто використовує не один показник, а їх систему. Система показників може розумітися як складна цілісність показників, що використовують в тематичних розрахунках ланцюговим порядком (ієрархія показників) і як систематизована сукупність показників (класифікація).

Раніше у дослідженнях було визначено деякі з показників оцінки втрати зиску та запропоновано їх класифікацію [1], згідно з якої можна побачити, що показників оцінки втрати зиску є велике різноманіття, причому вони можуть перетинатися один з одним та бути у тісному взаємозв'язку. Тому дуже складно скласти вичерпну класифікацію не тільки показників оцінки втрат зиску, але й виявити всі можливі види втрат зиску. Проте визначення підходів до оцінювання такої значної і майже

невичерпної кількості показників оцінки втрати зиску оцінки є досить складним завданням як з теоретичного так і з практичного боку (хоча оцінювання втрати зиску (для порівняння результатів) необхідно проводити не за одним, а за декількома показниками). Все це підіймає питання виявлення основних чинників розгалуження та звуження складу показників оцінки втрати зиску комерційних рішень, що є перспективним предметом подальших досліджень.

Література:

1. Гостева І. С. Шляхи систематизування видів втрати зиску та показників рівня втрати зиску у оцінці проектів // Управління проектами та розвиток виробництва. Зб. наук. праць. Вип. 3(19). — Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2006. — С. 95-104.
2. Кривуля П. В., Гостева І. С. Різновиди показників потенційної втрати зиску у задачах прийняття кооперованих рішень // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 14. Ч.2. — Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2005, — С. 199-217.
3. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Літвінова А.І.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В умовах подальшого розвитку ринкових відносин та прийняття курсу на інтеграцію в європейський економічний простір важливого значення набуває для України освоєння передових методів управління фінансами. Одним із перспективних методів управління фінансами підприємств є вартісно-орієнтоване управління, дослідження особливостей якого, на наш погляд, потребує окремої уваги.

Вартісно-орієнтоване управління визначається, як формальний і систематичний підхід до управління компаніями, спрямований на досягнення мети максимізації створення цінності і максимізації цінності для акціонерів в довгостроковому плані [3].

Найголовніше, що може запропонувати ідея вартісно-орієнтованого управління, - це контроль цілей бізнесу. Можна навести такий приклад: в класичній економічній теорії зазначено, що діяльність підприємства спрямована на збільшення прибутку, проте на практиці цього не відбувається: менеджери турбуються про збільшення продажів, ринкової частки, власного впливу; те, що вимагають працівники, суспільство, держава, споживачі і постачальники за часту віддає компанію далеко від прибутку. Вартісно-орієнтоване управління на самперед дає можливість поєднати максимізацію прибутку з цілями фірми та прийняти до уваги вимоги всіх зацікавлених груп. У зв'язку з цим можна зробити умовивід, що питання вивчення особливостей підходів і методик вартісно-орієнтованого управління найбільш актуальні в даний час.

Останнім часом виникають нові вартісно-орієнтовані вимірювання, такі як Economic Value Added (Економічна додана вартість), CFROI, Market Value Added (Додана ринкова вартість), повна дохідність (показує залежність між прибутком на акцію і курсом акції) і інших механізмів вартісно-орієнтованого управління. [2]

Вартісно-орієнтоване управління компаніями володіє такими перевагами:

- допомагає організаціям реагувати на глобалізовані і дерегульовані ринки капіталу.

- сприяє збільшенню корпоративної прозорості.

- приводить у відповідність інтереси менеджерів і інтереси акціонерів, а також зацікавлених сторін.

- сприяє вдосконаленню прийняття рішень.

- допомагає більш дієво керувати підвищеною складністю, ризиками та більшою невизначеністю.

Однією з найголовніших переваг систем вартісно-орієнтованого

управління в сучасних умовах є можливість використовувати його для оцінки майбутніх проектів, які передбачають послідовні доходи, і для того аби контролювати ефективності діяльності організації та її підрозділів за минулий період.

Створення цінності є однією з основоположних категорій сучасного менеджменту, та, в тому числі, управління фінансами компанії. Для існуючої фірми створення цінності є в сутності збільшенням цінності фірми, або іншими словами, збільшення багатства її володарів.

Одним з підходів, який може бути використаний для створення цінності, є «система управління ефективністю».

Ефективність управління, орієнтованого на цінність, сильно залежить як від «жорстких», так і від «гнучких» елементів організаційної структури. У число найважливіших «жорстких» елементів входять ієрархія розподіл повноважень щодо прийняття рішень, штатний розклад і механізм координації. До «гнучким» елементів відносяться переконання, цінності і стиль керівництва. "Гнучкі" елементи організації являють собою не менш важливі стримуючі і стимулюючі чинники ефективної роботи компанії [1].

Використання принципів цілісного мислення може привести підприємство до досягнення поставлених цілей - але тільки в тому випадку якщо воно усвідомлює, які ці цілі і яким чином вони пов'язані зі створенням цінності. У компанії, яка бажає на ділі створювати цінність, цільові установки повинні поєднувати в собі чіткі заяви про наміри з кількісними показниками створення цінності.

Передумовою до створення цінності є всі дії компанії, які повинні базуватися на ціннісному мисленні, що в свою чергу, обумовлюється наявністю двох складових - системи вимірювання цінності і ціннісними принципами.

Ознайомившись з питанням вартісно-орієнтованого управління на підприємствах стало зрозуміло, що практично у всіх компаній, які досягли успіху в орієнтованому на цінність управлінні, чільним і вирішальним фактором успіху стала схильність керівників до ідеї збільшення цінності для акціонерів.

Після вивчених робіт в області вартісно-орієнтованого управління можна надати такі рекомендації щодо створення цінності на підприємстві:

- підтримувати свої цільові установки чіткими кількісними показниками, які пов'язані зі створенням цінності;

- строго дотримуватися такого підходу до управління бізнесом, який дозволить максимально підвищувати цінність.

- переконатися в тому, що організаційна структура компанії і її корпоративна культура відповідають всім вимогам по створенню цінності;

- ефективно керувати організаційними підрозділами, за рахунок встановлення для них особливих цільових показників і строго контролюючи їх результати діяльності;

- якісно вивчити основні чинники створення цінності, які притаманні

кожному підрозділу підприємства;

відшукати способи створення у персоналу підприємства мотивації до створення цінності (при цьому можна використовувати як матеріальну винагороду, так і інші форми заохочення).

На жаль більшість підприємств і досі не приділяє належної уваги систематичній оцінці своєї діяльності по цих напрямках.

В якості висновку можна сказати, що необхідно відзначити, що впровадження системи вартісно-орієнтованого управління неможливо без визначення не фінансових факторів цінності.

Фінансові показники відображають виключно результати діяльності підприємства, проте вони не можуть розкрити шляхи їх досягнення. Окрім того, за допомогою тільки фінансових показників неможливо проводити контроль ефективності інвестування в нематеріальні активи (марку, репутацію підприємства, персонал), в той час коли успіх підприємства на ринку багато в чому залежить саме від них.

Впровадження принципів вартісно-орієнтованого управління може стати для підприємства потужним знаряддям у досягненні поставлених перед ним цілей.

Література:

1. Коупленд Т., Колер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2005 — 576 с
2. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ. — 2-е изд. — М: Дело, 2001. — 360 с.
3. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns. — NY. : The Free Press, 1994. — 367 p.

ОЦІНКА ЗАГРОЗ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Мельнік М.А.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Ринкова економіка висуває до функціонуючих у її рамках суб'єктів господарювання певні вимоги. Одним з найбільш значущих і у той же час важко виконуваних вимог є гнучкість економічних суб'єктів, уміння їх адаптуватися до зовнішнього середовища, що безперервно змінюється.

В Україні відбувається не просто еволюція ринкових відносин, а трансформація всієї економічної системи, яка супроводжується виникненням і розвитком нових форм власності і організаційно-правових форм господарювання, корінною зміною методів державного регулювання економіки, значним підвищенням ступеня самостійності підприємств, формуванням нової нормативно-законодавчої бази. Для виживання і розвитку підприємств у таких умовах неминуча зміна логіки і принципів їх функціонування.

Євроінтеграція України, постійно нарастаюча конкуренція пред'являють нові вимоги до виробничого, фінансово-економічного, управлінського та трудового потенціалу підприємств. На жаль, багато підприємств не відповідають цим вимогам і тому виявляються у складному фінансовому стані. Динамізм сучасних економічних процесів обумовив необхідність періодичних структурних змін як на макро-, так і на мікрорівнях господарчої системи. Під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища необхідною практикою постає реструктуризація підприємств.

Реструктуризацію потрібно розглядати як об'єктивно необхідний процес періодичних якісних перетворень з метою забезпечення економічної стійкості підприємства у тривалій перспективі згідно з його стратегією розвитку. Тому дослідження проблем реструктуризації як системи перетворень, що необхідні кожному підприємству на певному етапі його розвитку, є актуальним як для економічної науки, так і для господарської практики.

Теоретичним і прикладним питанням реструктуризації підприємств присвячені наукові праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як М. Аїстова, О.Амоша, В. Гриньова, С. Довбня, М. Кизим, І. Мазур, І.Маркіна, Н. Москаленко, А. Пилипенко, Ю.Силкіна, О.Терещенко, В. Шапіро. Окремі організаційні аспекти управління реструктуризацією та стратегічними перетвореннями на підприємствах досліджені в працях І. Ансоффа, П. Гохана, Ф. Гуїяра, Дж. Келлі, Г. Клейнера, Дж. Коттера, С. Мочерного, І. Отенко, В. Пономаренка, О. Ястремської та ін. У роботах цих авторів досліджено сучасний інструментарій реалізації реструктуризації, але окремі аспекти процесів реструктуризації потребують детального

обґрунтування та подальшої розробки.

Дослідження сутності реструктуризації, її напрямків і видів дає підстави виокремити такі характерні ознаки цього інструмента фінансового управління:

реструктуризація повинна бути спрямована на створення підприємством доданої вартості;

може проводитись як на підприємствах, що перебувають у скрутному фінансовому становищі (тобто виступати інструментом фінансового оздоровлення), так і на успішно діючих підприємствах, які мають великий потенціал зростання;

може бути спрямована на вдосконалення внутрішньогосподарських фінансово-економічних відносин та на адаптацію діяльності підприємства до зовнішнього середовища;

включає комплекс заходів із оновлення й поліпшення різних параметрів економічного стану та сфер діяльності компанії (виробництва, організаційної структури й управління, активів, пасивів)[4].

Міжнародна практика та досвід проведення реструктуризації в Україні свідчать про те, що реструктуризація- це одне із складних управлінських завдань. Вона не є одночасною зміною в структурі капіталу або у виробництві. Це процес, який повинен враховувати безліч обмежень та специфіку того підприємства, в якому він проводиться. Отже проводити його потрібно при наявності чітких цілей, концепції реструктуризації, розуміння кожного із етапів, методів та загроз.

Дослідження господарської практики проведення реструктуризації машинобудівних підприємств дозволило визначити основні помилки та загрози, які є на шляху її проведення. Серед основних можна виділити наступні:

Підприємство робить спроби поліпшити окреми сфери діяльності замість комплексного реформування системи управління. Така загроза існує, коли цільові установки змін не були визначені.

Підприємство концентрує увагу на перепроєктуванні окремих процесів і не зважає увагу на зміни у організаційній структурі, системі управління.

Передчасне завершення реформування. Процеси реструктуризації можуть припинятися при появі певних труднощів або при досягненні перших успіхів.

Обмежені область дії змін або постановка завдання. Недостатнє знання сучасних методів управління та невміння їх застосовувати.

Некомпетентний менеджмент. Реформування здійснюється «зверху вниз» і ніколи навпаки. «Більшість невдач при здійсненні перетворень на промислових підприємствах в Україні викликані непрофесіоналізмом, низьким рівнем освіти або невідповідним рівнем освіти керівників підприємств, оскільки тільки 10,4% керівників промислових підприємств та їх заступників працюють за спеціальностями, отриманими у навчальних закладах» [2].

Неефективний власник, який не розуміє сутності процесів

реструктуризації, технологію її проведення і таке інше.

Опір персоналу. Може бути викликаний особистими, соціальними, психологічними та економічними причинами.

Нестача на підприємствах власних коштів для проведення реструктуризації і низька їх кредитна привабливість, що не дає можливості їм отримати необхідні кошти із зовнішніх джерел на прийнятних умовах

Недосконалість нормативно-правового забезпечення реструктуризації. В українському законодавстві відсутній нормативно-правовий акт, що системно регулює питання реструктуризації підприємств і це породжує значні проблеми при її здійсненні.

Успіхи реструктуризації підприємства залежать насамперед від його зусиль. Однак без підтримки держави цей процес стає більш тривалим, що вже призвело до досить серйозних наслідків не тільки для окремих підприємств, а й для української економіки у цілому. Тому потрібне прийняття на державному рівні заходів, що стимулюють проведення реструктуризації і створюють передумови для її ефективного здійснення.

Література:

1. Глазков С. Реструктуризація підприємств у контексті євроінтеграції : вплив на ринок праці / С. Глазков // Україна: аспекти праці. – 2007. – №3. – С. 40-50.
2. Маркіна І. А. Аналіз досвіду реструктуризації м'ясопереробних підприємств в Україні / І. А. Маркіна, І. В. Угрімова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Вип. 1(3). - С. 318-324.
3. Силкіна Ю. Активізація реструктуризаційних процесів в умовах кризового стану підприємств / Ю. Силкіна // Журнал Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка, Випуск № 144 / 2013 рік, С. 44-47.
4. Терещенко, О. О. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н. В. Волошанюк // Фінанси України. - 2009. - № 4. - С. 82-90.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Новаленко В. Ю.,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
м. Київ, Україна

На сьогодні все більшого розвитку набуває концепція вартісно-орієнтованого управління фінансами, оскільки класичні показники оцінки діяльності доповнюються показниками, що відображають здатність компанії генерувати вартість в процесі своєї діяльності.

Концепція вартісно-орієнтованого управління, яка досліджується вітчизняною наукою більше десяти років, виникла в результаті розвитку теорії корпоративних фінансів і ґрунтується на фундаментальних працях вчених, серед яких: Д. Брейлі, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Дж. Вахович, Л. Гапенські, С. Майерс, М. Міллер, Ф. Модільяні, М. Фрідмен, Т. Коупленд.

Головним завдання вітчизняних підприємств стає зростання вартості бізнесу. З метою створення вартості підприємства розробляють відповідні стратегії. Серед них чільне місце посідає фінансова стратегія, яка сприяє досягненню стратегічної мети і забезпечує її реалізацію фінансовими ресурсами. Це зумовлює надзвичайну важливість розробки і реалізації фінансової стратегії підприємства в контексті вартісно-орієнтованого управління.[2] Отже, фінансова стратегія являє собою комплексний набір основних цілей, планів і заходів щодо їх реалізації, який дозволяє забезпечити фінансовими ресурсами досягнення стратегічної мети діяльності підприємства, а саме створення вартості у довгостроковому періоді для акціонерів та інших зацікавлених осіб на основі підтримки стабільності та стійкого розвитку підприємства.

Вартісно-орієнтоване управління має бути інтегроване як у фінансову стратегію, так і у систему оперативного управління фінансами. В умовах дефіциту інвестиційних коштів в економіці, вартісно-орієнтоване управління стає одним з головних чинників забезпечення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.[1]

Орієнтація на ринкову вартість в корені змінює вектор управління вартістю на всіх етапах формування стратегії підприємства. Тому, щоб забезпечити ефективність діяльності підприємства, підприємство повинно швидко реагувати на нові ситуації, викликані впливом навколишнього середовища і адаптуватися до змін. Це означає, що в рамках управління необхідно постійно і своєчасно переглядати стратегічні пріоритети та орієнтири. Інакше кажучи, вартість підприємства впливає на його стратегічну позицію.[3]

Методологічним базисом формування механізму фінансової стратегії сталого розвитку підприємства є наступні положення: по-перше, вона базується на системному підході, використання якого дозволяє забезпечити збалансовану взаємодію механізму забезпечення фінансової стратегії,

організаційно-методичного базису формування фінансової стратегії та механізму її реалізації; по-друге, фінансова стратегія повинна мати управлінську орієнтацію, тобто бути націленою на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства щодо забезпечення сталого зростання його вартості і мати тісний взаємозв'язок з іншими функціональними стратегіями: конкурентною, виробничою, інвестиційною, інноваційною; по-третє, вона має бути адаптивною до динамічних змін оточуючого середовища.

Фінансові стратегії можуть відрізнятися багатьма параметрами, у тому числі цілями, джерелами й формами залучення капіталу, напрямками його вкладення в активи підприємства, механізмами участі інвесторів, що надають підприємству фінансові ресурси, в управлінні цими ресурсами. Крім того, фінансові стратегії, відрізняючись за рівнем фінансового ризику, різним способом впливають на середньозважену вартість капіталу, формування структури й вартості активів підприємства.

Основним моментом у розробці стратегії управління вартістю підприємства є розгляд всіх економічних процесів і фінансове становище не в статичності, а в динаміці. Це пов'язано з тим, що змінюються обсяги виробництва, попит і ціни на товари і відповідно потреба в основному і оборотному капіталі, структура ринку і вартість капіталу. Всі ці фактори пов'язані з ризиком (несуть загрозу втрати активів підприємства), тому при вирішенні даних питань необхідно враховувати зміни між власними оборотними засобами, поточними фінансовими потребами і грошовим капіталом, а також вплив структури джерел фінансових ресурсів на фінансову рівновагу підприємства.

Механізм фінансової стратегії підприємства слід розглядати як складову механізму стратегічного фінансового управління, що відображає сукупність фінансових методів, способів, форм, фінансових інструментів і важелів, за допомогою яких здійснюється вибір стратегічних пріоритетів. [4]

Послідовність процесу розробки стратегії управління вартістю підприємства на підставі результатів її оцінки передбачає: 1) формування інформаційної бази прогнозування стратегічної вартості підприємства; 2) вибір методів і обґрунтування процедури оцінки вартості підприємства; 3) моделювання комплексної оцінки вартості підприємства; 4) оцінка впливу ризику на стратегічну вартість підприємства; 5) розробка стратегії управління вартістю підприємства.

Реалізація підприємством будь-якої фінансової стратегії припускає управління як джерелами фінансування, так і величиною капіталу. Механізм реалізації фінансової стратегії охоплює такі блоки: прогнозування сталого розвитку підприємства на основі його стратегічної вартості, розробка стратегічного фінансового плану, оцінка ризику фінансової стратегії та контроль. [3] Центральним елементом механізму реалізації фінансової стратегії є стратегічне фінансове планування.

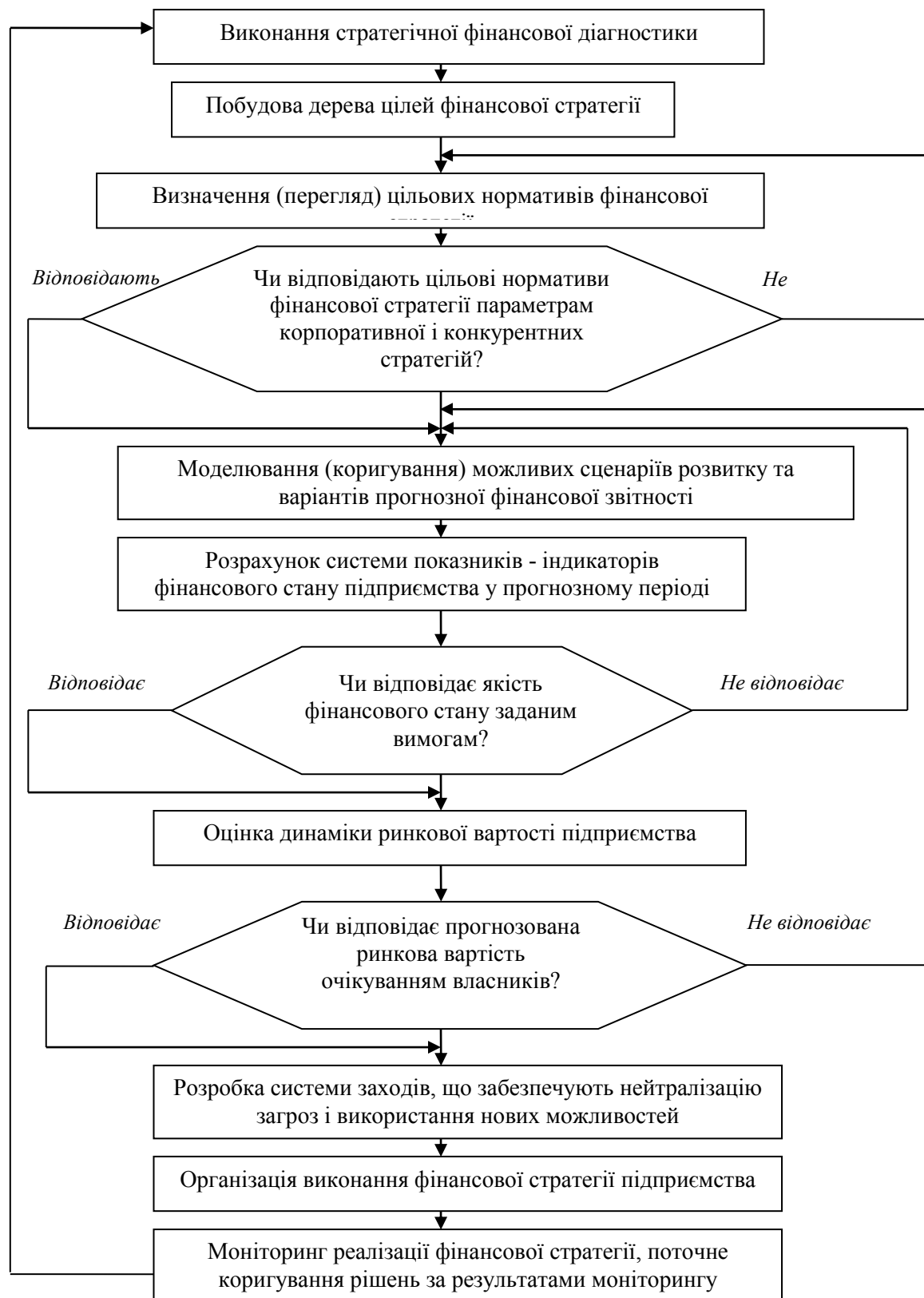


Рис. 1. Логічна схема оцінки відповідності фінансової стратегії завданням стійкого розвитку підприємства

Одним з основних завдань розробки фінансової стратегії на основі вартісно-орієнтованого підходу є досягнення стійкого розвитку підприємства. Для його дослідження визначено два основних критерії: фінансовий результат і запас фінансової стійкості, тобто здатність до відтворення капіталу. Такий підхід передбачає збалансованість функцій систем підтримки фінансового управління підприємством.

Оцінка відповідності фінансової стратегії завданням|задачам| стійкого розвитку підприємства дозволяє відповісти на питання про те, чи приведе розроблена фінансова стратегія, надана|уявляти| у форматі|у формі| стратегічного фінансового плану до досягнення підприємством своїх фінансових цілей (наприклад, необхідний рівень рентабельності і допустимий рівень ризиків) |факторів|. Таку оцінку доречно здійснювати на основі порівняння комбінації окремих показників внутрішнього середовища та ринкових індикаторів. У разі співпадіння рівня внутрішніх та ринкових показників можна робити висновок про адекватність фінансової стратегії.

Ступінь досягнення поставлених стратегічних фінансових цілей визначається шляхом оцінки відповідності запланованих цільових показників стратегічного фінансового плану і фактично досягнутого їх рівня (рівня фінансових вкладень (інвестицій) і фінансової віддачі (прибутку, рентабельності). При виявленні фактів невідповідності визначених параметрів стратегії ініціюється процес перегляду планів. Результати оцінки ефективності фінансової стратегії дозволяють сформувати інформацію для усунення вартісного розриву в розрізі індикаторів вартості підприємства.

Важливим кроком для впровадження стратегії вартісно-орієнтованого управління є інформаційне забезпечення реалізації фінансової стратегії підприємства завдяки формуванню системи інтегрованої вартісно-орієнтованої звітності, яка надає інформацію стосовно доданої економічної та ринкової вартості підприємства, стратегічних конкурентних переваг і корпоративної соціальної відповідальності. Отримання зазначеної інформації забезпечує проведення моніторингу успішності діяльності підприємства у створенні доданої вартості та підвищує ефективність прийняття управлінських рішень.[1]

Отже, побудова фінансової стратегії для зростання вартості підприємства є головним завданням фінансових менеджерів. Для цього необхідно ідентифікувати та систематизувати чинники впливу на створення вартості, обґрунтувати вибір адекватних показників виміру вартості та методики їх розрахунку, обґрунтувати вибір стратегії фінансування підприємства на основі оцінки його фінансової позиції.

Література:

1. Васильчук І. В. Роль і місце фінансової стратегії в системі стратегічного управління підприємством / І.В. Васильчук // Соціально-економічний розвиток України і її регіонів: проблеми науки і практики: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 21-23 травня 2009 р.: тези доп. – Харків: ХНЕУ, 2009.-С. 203-205
2. Гусев В.В. Вартість бізнесу як системний критерій якості стратегічного управління компанією / В.В. Гусев // Фондовий ринок.-2010.- №1.- С.12-19.
3. Костирко Л.А. Формування механізму фінансової стратегії підприємств реального сектора економіки: методологія та організація // Журнал «Економіка і регіон». – Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – №30-С (спеціальний випуск). – ПолтНТУ . – 2011. – С. 29-31.
4. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємства: стратегічні орієнтири, система забезпечення, адаптація: монографія / Л.А. Костирко. – Луганск: Вид-во «Нуолідж», 2012.- 474с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Петросян Р.Л.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Під організаційно-економічним механізмом ефективної операційної діяльності підприємства слід розуміти систему, яка знаходиться під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів та складається з сукупності послідовних дій, організаційно-економічних елементів і функцій управління цими елементами, що дозволяють моделювати варіанти прийняття рішень, розробляти засоби їх аналізу для досягнення встановлених цілей з найменшими витратами і узгодження суспільних, групових та особистих інтересів.

Стратегія економічної організації – це сукупність її головних цілей та основних засобів досягнення даних цілей. Розробляти стратегічні дії підприємства – це значить визначати загальний напрямок її діяльності. Стратегія – це не просто функція часу, а також функція напрямку. Вона включає в себе сукупність глобальних ідей розвитку підприємства. Відповідальність за розробку стратегії несе керівництво економічної організації. Сучасний темп збільшення обсягу знань настільки великий, що стратегічне планування – єдиний спосіб прогнозування майбутніх можливостей. Воно забезпечує керівними органами країни можливості розробки плану на тривалий період. Стратегічне планування є також основою для прийняття рішень. Знання того, що необхідно досягти в майбутньому допомагає уточнити найбільш доцільні шляхи дій.

Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства являється актуальною, виходячи з необхідності прийняття рішень в ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єктів господарської діяльності.

Пріоритетним в даному напрямку досліджень являються передусім обоснований прогноз напрямків розвитку підприємства, виробітка конкретних рекомендацій для недопущення можливих помилок і прорахунків і лише потім – констатування фактичного стану діл. Виходячи з цього, виробітки для цієї цілі моделі вибору фінансової стратегії являється доцільним.

Методичний підхід по забезпеченню ефективної операційної діяльності підприємства полягає у виборі одного з напрямків: збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції або зниження витрат залежно від оцінки факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства та розрахунку оптимальної величини даних показників.

Перехід до ринкових відносин зовсім по-іншому визначає місце підприємства в економіці країни. Ефективність його функціонування

значною мірою залежить від управлінської діяльності, яка забезпечує реальну економічну самостійність підприємства, його конкурентноздатність та місце на вітчизняному та світовому ринках. Вона вимагає іншого підходу до управління операційної діяльності підприємства.

Враховуючи еволюцію теорії управління в контексті тенденцій сучасного розвитку світової економіки, а також характеристику та сутність операційної діяльності пропонуємо визначати управління операційної діяльності як процес впливу керівництва підприємства на процес виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), спрямований на найбільш раціональне, повне та оптимальне використання всіх видів ресурсів з метою мінімізації їх витрат та отримання найбільшого ефекту у вигляді маржинального доходу та у кінцевому випадку зростання прибутку підприємства.

Література:

1. Азаренкова Г.М. Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз) [монографія] / Азаренкова Г.М. – Харків : ПП Яковлева, 2010. – 103 с.
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента: учеб. / В.Р. Веснин. – М.: Триада ЛТД, 2006. – 384 с.
3. Костирко Л.А., Чернодубова Е.В. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи: Монографія / Л.А. Костирко, Е.В. Чернодубова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 180 с.
4. Стерлигова А.Н. Операционный (производственный) менеджмент: учеб. пособие / А.Н. Стерлигова, А.В. Фель. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 187 с.
5. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент / Р. Чейз. – М.: Вильямс, 2007. – 1184 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Птащенко О. В.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

Сьогодні бурхливими темпами розвивається інформаційна економіка, яка спонукає становлення інформаційного суспільства. Такі процеси спонукають розвиток інновацій та прискорення інноваційної діяльності у межах здійснення підприємницької діяльності та забезпечення сталого економічного розвитку.

За таких умовважливим чинником підвищення конкурентоспроможності є поліпшення якості управління, у тому числі за рахунок використання інформаційних систем, розроблених на основі корпоративних програмних комплексів. Сучасні інформаційні системи дозволяють злагоджено комплексу є витратним через необхідність придбання програмного забезпечення, навчання персоналу, переналагодження обладнання, реінжинірингу бізнес-процесів. Тому виникає необхідність оцінки ефективності впровадження інформаційних систем (ІС) на підприємствах [1-4].

Сьогодні у сучасній економічній науковій літературі запропоновано різні підходи до оцінки ефективності впровадження програмних комплексів для забезпечення здійснення підприємницької діяльності, які можна використовувати при визначенні прибутку від впровадження.

Однак на сучасному промисловому підприємстві реалізується безліч бізнес-процесів різної спрямованості. При цьому у випадку впровадження ІС оцінку ефективності впровадження слід провадити з урахуванням особливостей кожного з бізнес-процесів. Визначення особливостей оцінки ефективності впровадження інформаційної системи підприємства з урахуванням характеристик і послідовності автоматизації його бізнес-процесів.

Окремі бізнес-процеси мають різні параметри характеристики, що ускладнює попередню оцінку їх зміни в результаті впровадження любых інновацій, в тому числі й ІС. Ця проблема вирішується за рахунок формування груп бізнес-процесів зі стандартними, порівнюваними параметрами і характеристиками [4]: вхідні основні бізнес-процеси; вихідні бізнес-процеси; забезпечуючі бізнес-процеси 1-го та 2-го роду; управляючі тактичні бізнес-процеси; управляючі стратегічні бізнес-процеси.

Впровадження окремих елементів ІС на підприємстві в цілому можливо, однак ефект впровадження буде надто малим. В цьому випадку відсутній синергетичний ефект, і результати впровадження виявляється меншим, ніж очікуваний. При комплексному впровадженні ІС оцінку ефекту слід проводити у порядку автоматизації бізнес-процесів підприємства, що

дозволяють врахувати вплив кожного попереднього бізнес-процесу на той, що автоматизується [4]. Оцінюючи ефективність впровадження ІС, важливий розрахунок економічного ефекту ще на передінвестиційній стадії, що дозволить прийняти рішення про впровадження, спираючись на конкретні цифри. Крім того оцінка економічного ефекту повинна здійснюватися на основі кількісних показників бізнес-процесів.

Оцінка ефективності впровадження підприємством ІС на основі процесного підходу повинна виконуватись у наступні етапи: 1) збір значень показників виконання бізнес-процесів до впровадження і прогноз значень з довірчими інтервалами; 2) розрахунок економічного ефекту і ефективності для всього підприємства [3].

Таким чином, оцінка ефективності від впровадження інформаційних систем на підприємстві повинна здійснюватись з урахуванням бізнес-процесів, а запропонована класифікація останніх дозволяє виділити їх класи, що мають стандартні, порівнювані характеристики ефективності виконання, використання яких дасть змогу здійснювати порівняння показників ефективності бізнес-процесів однієї групи і розрахувати економічний ефект від здійснюваних всередині бізнес-процесів змін.

Література:

1. Информационные технологии: учебник/ под ред. В.В. Трофимова. – М: Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 624 с.;
2. Пономаренко В.С. Інформаційні системи і технології в економіці / В.С. Пономаренко. – К.: Академія, 2002.- 542 с.;
3. Ядыков С. Эффективность информационных систем: докопаться до истины / С. Ядыков // Консультант. – 2010. - №5.- С.78-83.,
4. Мельников К.С. Процессный подход как механизм совершенствования управления на предприятия / К.С. Мельников // Аудит и финансовый анализ. – 2007. - №3.- С.368-370.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Сігаєва Т. Є., Ставицька Ю. В.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

Ефективність інвестиційної діяльності промислових підприємств залежить від якості інформаційної взаємодії підприємства в процесі інвестування з суб'єктами зовнішнього середовища взагалі й безпосередньо з інвесторами зокрема.

Узагальнюючи роботи провідних учених, можливо зробити висновок, що не дивлячись на проведення глибоких і обґрунтованих досліджень за інвестиційною тематикою, яка стала надзвичайно популярною в Україні, та завдяки постійній зміні умов інвестування, дослідження кола проблем щодо капіталовкладень не можливо вважати завершеними. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших досліджень підходів і методів стратегічного управління взаємодією підприємства з зовнішнім середовищем в процесі інвестування.

Зв'язок між загальними, інвестиційними стратегіями та стратегіями інформаційної взаємодії можна здійснювати за допомогою глобальних стратегій за ознакою загальної стратегічної спрямованості функціонування і розвитку підприємства та бінарності управлінського рішення: в разі вибору загальних стратегій нестабільного функціонування та негативного зростання глобальними інвестиційними стратегіями є стратегії виживання та неінвестування, а регресивного розвитку – виживання й інвестування; стабільного функціонування – паритету й інвестування; прогресивного розвитку і позитивного зростання – лідерства й переважного інвестування. Матрицю стратегій інвестування можна поділити на три зони, наповнивши їх змістом щодо стратегій інформаційної взаємодії:

обережного інвестування або відмови від капіталовкладень, яка характеризується низькою інвестиційною привабливістю та ефективністю інвестиційних проектів або середнім рівнем однієї з означених складових;

доцільного інвестування, яка характеризується середнім рівнем всіх складових або комбінацією високого чи низького однієї з них при середньому рівні інших;

переважного інвестування, що відповідає високому рівню досяжності всіх складових або середньому однієї з них. Для підприємств цей портфель є консервативним, оскільки не передбачає інтенсивного встановлення взаємозв'язків з інвесторами, оскільки головною його метою є повідомлення про запровадження інвестиційного проекту, а його висока ефективність та привабливість щодо економічних ресурсів дозволить залучити інвесторів на вигідних умовах.

За зоною обережного інвестування: слід використовувати всі

інструменти з метою інформування інвесторів про позитивні можливості та очікування підприємства й проекту (PR-акції, рекламу й індивідуальну роботу з пріоритетними інвесторами).

За зоною доцільного інвестування доцільно використовувати рекламу й індивідуальну роботу, та PR-акціями за професійними заходами.

За зоною доцільного інвестування – індивідуальну роботу, яку можна доповнювати нагадувальною рекламою та крапковими PR-акціями.

Спираючись на практику роботи підприємств з інвесторами та пропозиції науковців, стратегії інформаційної взаємодії за використовуваними інструментами є такими.

Стратегії PR-акцій доцільно розподілити за об'єктом (заходи із ЗМІ, територіальною спільнотою, професіоналами інвестиційного ринку);

за активністю (активні, помірні, крапкові);

за сутністю повідомлень (спрямовані на використання економічних ресурсів підприємством або переваги інвестиційних проектів).

Стратегії реклами доцільно використовувати за такими ознаками:

за методом рекламування (пряма, опосередкована, що залежить від масовості аудиторії впливу);

за інтенсивністю (загально-нагадувальна, стимулююча, контентно-пульсуюча);

за сутністю повідомлень (спрямовані на використання економічних ресурсів підприємством або переваги інвестиційних проектів).

Стратегії індивідуальної роботи важливо зосередити на таких видах:

за сутністю повідомлень (спрямовані на використання економічних ресурсів підприємством або переваги інвестиційних проектів);

за типовістю потреб (типові, засновані на показниках ефективності, унікальні, засновані на нетипових потребах інвесторів, наприклад, інвестування у збанкрутіле підприємство);

за активністю роботи з інвесторами (активна, помірна, пасивна, тобто за вимогою інвестора);

за терміном подання інформації (первинна, вторинна, заключна).

Всі інші види стратегій інструментів інтегрованих комунікацій залежать від особливостей потреб інвесторів та величини часткових показників використання економічних ресурсів підприємств та економічної ефективності інвестиційних проектів.

Література:

1. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: Наук. вид.– Харків: ХДЕУ, 2004.– 472 с.
2. Бузько И.Р., Вартанова Е.В., Голубенко А.А. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия. – Луганск: Изд. ВНУ им. В.Даля, 2002. – 176 с.
3. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: "ТОВ Лібра", 2002. – 320 с.

ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Чернодубова Е.В., Соломатіна Т.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В великих компаніях та фірмах зі значним обсягом виробництва та реалізації продукції питаннями ціноутворення звичайно займаються маркетологи та заступники керівника з реалізації (збуту). Вони визначають модель ціноутворення, враховуючи значну кількість факторів, погоджують ціни реалізації з керівником, який не завжди володіє тонкощами цих питань і довіряє професіоналізму підлеглих. Фінансові директори часто самоусуваються від цих питань, не завжди прописаних напяму в їх посадових інструкціях. Але, якщо на проблему ціноутворення подивитись з точки зору одержання прибутку, формуючого доходну частину бюджету компанії, то саме фінансовий директор повинен визначати в залежності від стратегії компанії та прозорості отримання прибутку прийнятні моделі ціноутворення. Важливо знати, на які проблемні питання фінансової стратегії формуванні цінової політики повинен орієнтуватись фінансовий директор в залежності від багатьох оточуючих факторів.

Питання вибору моделі ціноутворення в залежності від стратегії розвитку підприємства висвітлені у роботах. Негла Т. Т., Марченка. С. М., Наливайко А.П., Несторенко Т.П. Герасименко В. В. [1-5] та інших вчених. Вони класифікують моделі ціноутворення на три види в залежності від їх орієнтації: орієнтовані на витрати, орієнтовані на споживача та орієнтовані на конкурентів. Значна частина робіт присвячена розробкам вказаних моделей для конкретної галузі народного господарства, враховує її особливості [2,4]. Так Федосимов Б.В. [6] підкреслює, що основними моделями ціноутворення, якими керуються старі кадри директорів є моделі, орієнтовані на витрати: це модель маржинальних витрат, модель повних витрат та модель рентабельності інвестицій. В залежності від стратегії розвитку підприємства вони не завжди приносять потрібний ефект. Саме фінансовий директор повинен приймати активну участь у розробці стратегії на основі аналізу зовнішніх можливостей і небезпек, внутрішніх ресурсів, необхідних для того, щоб скористатися зовнішніми можливостями, а також виявлення внутрішніх слабких сторін, які можуть ускладнити проблеми, пов'язані із зовнішніми небезпеками.

Стратегія розвитку компанії складається із складових частин (фінансової, маркетингової, кадрової) на близьку та віддалену перспективу. Для фінансового директора, на перший погляд, найбільш важливою є саме фінансова складова, але при більш глибокому аналізі питання ні кадрова, ні маркетингова частини не повинні залишитись без уваги. Зміна стратегії розвитку компанії визначає відношення до прибутку

та моделі ціноутворення. В залежності від стратегії розвитку підприємства виділяють наступні моделі ціноутворення.

1. Моделі ціноутворення, які орієнтовані на витрати. Основна їх мета - покрити змінні або всі витрати. Найбільш типові з них:

 модель маржинальних витрат, що враховує тільки умовно-змінні витрати;

 модель повних витрат, при якій підприємства враховують всі витрати;

 модель рентабельності інвестицій, які повинні бути повернуті до певного терміну, ціна підбирається так, щоб ROI (фінансовий коефіцієнт, який ілюструє рівень прибутковості або збитковості бізнесу, враховуючи суму зроблених в цей бізнес інвестицій) відповідав вимогам інвестора.

2. Моделі ціноутворення, які орієнтовані на споживачів. Типовими моделями тут є:

 метод тендерних цін - ціноутворення виходить з прогнозу можливої ціни, щоб виграти тендер. Незнання правильних моделей розрахунку тендерної ціни призводить до того, що підприємство, бажаючи виграти тендер, значно зменшує свій прибуток.

 метод ціноутворення по вартості, що відчувається, ґрунтується на встановленні «справедливої» ціни, на думку споживача. Для такої оцінки застосовуються маркетингові дослідження. Цей метод дає точні результати, але він дуже трудомісткий. Є два варіанти його застосування. Перший заснований на поточних потребах покупця з урахуванням сезонності та територіальності. Другий варіант заснований на суб'єктивних відчуттях споживача. Такий підхід дозволяє вирішити відразу кілька завдань: боротьба з синдромом звикання до товару; підтримання постійного високого рівня завантаження виробництва; підтримання постійно високих цін.

 метод ціноутворення на основі моделі лінійної регресії ґрунтується на встановленні ціни, при якій виручка компанії стає максимальною. Він є одним з найбільш ефективних і досить дешевих. Застосовувати цей метод можна за допомогою будь-яких математичних моделей, які можуть апроксимувати, тобто приблизно визначити лінію попиту на певний товар.

3. Моделі ціноутворення, які орієнтовані на конкурентів. Найбільш типовими з них є:

 метод послідовного підвищення цін спрямований на скорочення витрат;

 метод пристосування до існуючої ціни, який дуже простий, але, як правило, дає погані результати, оскільки встановлена конкурентом «ринкова» ціна в більшості випадків не є такою.

Обидва методи зручні в плані підгонки цін і підходять компаніям, що мають в своєму асортименті сотні або тисячі товарів, стабільний обсяг збуту і можливість часто змінювати ціни.

Метод калькуляційного вирівнювання використовується для визначення ціни для групи однорідних товарів і об'єднує різні методи ціноутворення. Він дозволяє усереднювати доходи від продажів груп

товарів без урахування ефектів зв'язку між ними і таким чином компенсувати низькі доходи від реалізації одних товарів високими доходами, які отримуються за рахунок продажу інших товарів, як правило, пов'язаних один з одним.

Підводячи підсумок, можна зазначити, що кожна з розглянутих вище моделей ціноутворення має свої переваги і недоліки в залежності від умов, для яких вона застосовується. З метою оптимізації і максимізації прибутку рекомендовано використовувати переважно ті, які орієнтовані на споживачів, а також кілька моделей, орієнтованих на конкурентів: методи послідовного підвищення і зниження цін і метод калькуляційного вирівнювання. Фінансовий директор повинен виявляти фактори, що оптимізують прибуток, вирішати, яка модель ціноутворення найбільш підходить у своїй галузі, для вибраної стратегії розвитку, для конкретного випадку і товару або товарної групи.

Література:

1. Герасименко В. В. Эффективное ценообразование: рыночные ориентиры / В. В. Герасименко. — М.: Финстатинформ, 2007. — 158 с.
2. Марченко. С. М. Обґрунтування моделей ціноутворення на продукцію сільськогосподарського машинобудування в залежності від взаємин між учасниками ринку. Наукові праці МАУП, 2014, вип. 43(4), с. 168-177.
3. Наливайко А.П. Мікроекономіка / [А. П. Наливайко, Л. А. Азьмук, П. Г. Банщиков]; за ред. А. П. Наливайка. — К.: КНЕУ, 2011. — 446 с.
4. Несторенко Т.П. Принципи формування цін на послуги закладів санаторно-курортної сфери. С.506-512. Електронний ресурс: режим доступу vlp.com.ua/files/73_0
5. Нэгл Т. Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т. Т. Нэгл, Р. К. Холден: [Пер. с англ.]. — СПб.: Питер, 2001. — 320 с.
6. Федосимов Б.В. Оптимизация прибыли: выбор модели ценообразования. Финансовый директор. -№ 9.-2014.

СЕКЦІЯ 3: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНТРОЛЬНО – АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Афанас'єва О.Є.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Економічний інтерес підприємства як товаровиробника знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань. Власника підприємства цікавить в першу чергу розмір фонду виплати дивідендів, а отже – та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, і відповідно з приростом капіталу підприємства. Прибуток є якісним показником, тому як в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, рівня використання ресурсів та величини витрат обертання. Він синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства та характеризує ефективність господарської діяльності в цілому.

Основою господарського комплексу нашої країни є мікроекономічний рівень, а саме рівень підприємства. На рівні підприємства найбільший прояв дістають економічні відносини. Підприємство є проміжною ланкою в системі економічних інтересів, які виникають у взаємозв'язках між даним підприємством і іншими організаціями, між адміністрацією підприємства і колективом працюючих, між органами управління державою і підприємством. Характерними ознаками роботи підприємства в ринкових умовах господарювання являються його економічна відособленість та організація фінансово-господарської діяльності на госпрозрахункових умовах.

Прибуток є важливим інструментом завдяки якому забезпечується переливання капіталів до галузей, що визначають науково-технічний прогрес, здійснюється концентрація фінансових ресурсів на тих підприємствах, менеджери яких здатні ефективно порядкувати ними і здійснювати інноваційну діяльність.

У комплексі проблем, пов'язаних з підвищенням ролі прибутку у національній економіці, велике значення має удосконалення методів аналізу фінансових результатів господарюючих суб'єктів. Діяльність підприємств за принципом господарського розрахунку не супроводжується адекватним методичним забезпеченням аналітичної та планової роботи, через що стримується реалізація економічного зростання.

Якщо в країні з розвиненою економікою завдяки цілеспрямованим заходам уряду скорочується частина корпоративного податку в доходах з бюджету, то в Україні зменшення долі податку на прибуток підприємств викликане відсутністю джерела стягнення податку, тобто зниження прибутковості підприємств.

Нині багато підприємств України низькорентабельні або збиткові і юридично їх можна визнати банкрутами. Фактично збиткові щодо застосованої нині оцінки підприємства, так само як і підприємства, які працюють рентабельно, сприяють формуванню бюджетів та цільових фондів. Більш того, вартова величина внесків та платежів таких підприємств виявляється в ряді випадків більшою, ніж рентабельних підприємств, і досягає половини вартості реалізованої продукції.

Необхідно здійснювати оцінку економічної ефективності функціонування підприємств у національній економіці на підставі аналізу впливу результатів діяльності цих підприємств на макроекономічні показники формування бюджетів цільових фондів, національного доходу, валового внутрішнього продукту.

За різними причинами в балансовому прибутку відображається не тільки чистий дохід підприємства, але й частина витрат виробництва. Виходячи з того, що дійсним стимулом та інструментом господарювання в ринковій економіці є реальний прибуток, необхідний методичний підхід до його виявлення, аналізу та оцінки. Методи, які використовуються для аналізу прибутку, мають низку недоліків. Вони не враховують багатьох факторів та умов формування прибутку, притаманних ринковим відносинам сучасності, і унеможливають одержання точної оцінки фінансових результатів. Насамперед, таке становище пов'язано з тим, що використаний в аналізі балансовий прибуток визначається, не враховуючи функції прибутку та капіталу в повному обсязі.

В існуючій на даний час системі ринкових відносин України балансовий прибуток не відображає реальної ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, оскільки його обсяг формується не тільки за рахунок утвореного національного доходу, а й раніше створеного національного багатства. Встановлений законом порядок обчислення балансового прибутку перш за все переслідує мету утворення податкової бази. Однак економічним інтересам власників, акціонерів та інвесторів відповідає лише та частка балансового прибутку, яка може бути джерелом самофінансування та матеріальної винагороди. Виходячи з цього, під реальним прибутком слід розуміти частку балансового прибутку, яка реально виконує функції прибутку.

В умовах інфляційної економіки традиційні методи аналізу результатів фінансової діяльності підприємств не дозволяють дати точної оцінки. Чим вище темп інфляції, тим вище доля уявного прибутку в одержаному балансовому, що більшою мірою викривляє реальне становище справ. Це, перш за все, пов'язано з недостатніми відрахуваннями до амортизаційних

фондів та необхідністю постійного поповнення облікових коштів.

При зниженні балансової вартості основних фондів підприємства не в змозі формувати амортизаційний фонд, достатній для поповнення фондів, що вибувають. Нестача коштів амортизаційного фонду змушує підприємства витрачати левову частину прибутку для забезпечення простого відтворення основних виробничих фондів. На поверхні економічних явищ витрати прибутку для утворення основних фондів відображають розширене відтворення, але фактично відбувається процес простого відтворення і, здебільшого, не в повному обсязі. У ситуації яка склалася підприємства зазнають додаткове податкове навантаження. Оскільки прибуток, який використовується на просте відтворення основних виробничих фондів, також оподатковується. Таким чином, одержаний балансовий прибуток не в змозі виконувати функції прибутку.

Виходячи з того, що процеси роздержавлення і приватизації підприємств в Україні здійснювались за цінами значно нижчими цін відтворення, розмір власного капіталу підприємств виявився значно занижений щодо витрат капіталу на нове будівництво. У зв'язку з цим необхідним виявляється визначення поточних та перспективних оцінок під час проведення фінансового аналізу роботи підприємства, які враховують умови простого процесу відтворення.

Характерною негативною рисою сучасного становища підприємств є зростання їх дебіторських і кредиторських заборгованостей. Дисбаланс між заборгованостями перетворюється на важливий фактор формування прибутку. Враховуючи те, що в економіці України більша частина підприємств працює зі збитками, вимагає розгляду питання ефективності залучення банківських кредитів виходячи з мінімуму збитків.

Встановлено, що найбільший ефект від використання залучених коштів досягається на підприємствах, де є висока частка умовно-постійних витрат. У разі комбінування або спеціалізації виробництва відбувається зміна суми сплачених податків. А це, поряд зі зміною необхідного розміру обігових коштів, безпосередньо відображається на прибутку підприємства. Якщо розглядати структуру виробництва на підприємстві з позиції обсягу виготовленої продукції, то спостерігається така закономірність: чим більше за розміром підприємство, чим більше воно виготовляє продукції, тим вище в нього рівень комбінування виробництва. У зв'язку з цим для забезпечення рівних умов господарювання усім суб'єктам ринкових відносин необхідно удосконалити податкове законодавство, передбачивши в ньому більш гнучкий механізм встановлення залежності розміру податкової ставки від обсягу одержуваного прибутку.

Діючі методики аналізу прибутку не достатньою мірою враховують вплив фактору часу. Звичайно, це здійснюється за допомогою дисконтування витрат та прибутку, тобто приведення різночасових витрат до одного моменту часу. Необхідність такого підходу диктується тим, що капітал являє собою зростаючу за часом вартість. У сучасній економіці вплив фактору часу на фінансові результати діяльності стає більш

різнобічним. Його вплив відображається також через встановлені законами часові інтервали розрахунку прибутку та сплати з нього податків, терміну реалізації продукції та віднесення витрат виробництва на собівартість продукції.

Література:

1. Бабина О.Є. Розвиток економічної системи як процес реалізації її потенціалу / О.Є. Бабина, О.О. Карпенко // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С. 57–61.
2. Березін О.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – [3-е изд.] – М.: Ника-Центр, 2007. — 768 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік [текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
5. Дрофа А.А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия / А.А. Дрофа, О.В. Лютая // Бизнесинформ. – 2010. - №12. – С. 140.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Бихова О. М.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

Конкуренція є ключовою ланкою у функціонуванні всього механізму ринку і ринкової економіки в цілому. Визначити конкуренцію можна як економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби власників товарів і послуг за найбільш вигідні умови виробництва і реалізації. Конкуренція в світовому господарстві – це економічний важіль стимулювання виробництва і підвищення якості продукції, пристосування її до потреб споживачів, одне з об'єктивних умов функціонування і розвитку фірми на базі міжнародного поділу праці. Отже, питання аналізу методів конкурентоспроможності підприємства є досить актуальним. Продавці неодмінно повинні використовувати оцінку конкурентоспроможності товарів з позиції покупців, як один з найважливіших орієнтирів у своїй роботі в умовах ринкової конкуренції для досягнення їх рентабельності.

У цілому оцінка конкурентоспроможності товару містить у собі вивчення ринку, конкурентів, потреб покупців і параметрів оцінки товару. У світовій практиці кількісна оцінка конкурентоспроможного товару складається з трьох етапів:

- аналізу ринку і вибору найбільш конкурентоспроможного товару-зразка як базу для порівняння і визначення рівня конкурентоспроможності товару;
- визначення набору порівнюваних параметрів двох товарів;
- розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності товару [30].

Вибір товару-зразку. Це один з найбільш відповідальних моментів аналізу конкурентоспроможності товару. Помилка на даному етапі може привести до перекручування результатів усієї роботи. Зразок повинний належати до тієї ж групи товарів, що й аналізований; бути найбільш представницьким для даного ринку, а його основні параметри повинні розглядатися в динаміці з урахуванням фактора часу у швидко мінливій ринковій обстановці.

Визначення набору порівнюваних параметрів. При цьому порівнюються параметри, що характеризують споживчі властивості товару (його споживчу вартість), і параметри, що виражають його економічні властивості (вартість).

Споживчі властивості товару, з яких складається його корисний ефект, визначаються набором "твердих" і "м'яких" споживчих параметрів.

"Тверді параметри" описують найважливіші функції товару і пов'язані з ним характеристики, задані конструкторськими принципами виробу. Вони мають визначену величину, виражену в тих чи інших одиницях (наприклад,

потужність, розмір, температура і т.д.). Найбільш представницькою групою "твердих" параметрів є технічні, котрі у свою чергу поділяються на параметри призначення (класифікаційні, технічної ефективності, конструктивні), а також параметри відповідності національним і міжнародним стандартам, нормативам, законодавчим актам тощо - усе це регламентовані параметри.

На сьогодні широкого поширення досягли наступні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства та його продукції, а саме:

- функціональний метод. В його основі лежить оцінка чотирьох групових показників або критеріїв конкурентоспроможності, їх поділяють за наступними групами: показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності: витрати на одиницю продукції, фондовіддача, рентабельність товару, продуктивність праці; показники, що характеризують фінансовий стан підприємства: коефіцієнт автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних коштів; показники, що характеризують ефективність збуту та просування товару на ринок за допомогою реклами та стимулювання: рентабельність продажу, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту; показники конкурентоспроможності товару, що характеризують здатність товару задовольняти потреби споживачів відносно до його призначення за ціною та якістю [1].

За даним методом найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де краще організована робота всіх структурних підрозділів, ефективність роботи яких оцінюється ефективністю використання ресурсів. Такий підхід оцінки конкурентоспроможності охоплює всі найбільш важливі оцінки господарювання підприємства, виключаючи дублювання окремих показників та дозволяє швидко отримати картину стану підприємства на галузевому ринку.

- якісний метод. Сутність даного методу полягає у дослідженні конкурентоспроможності продукції підприємства, яка впливає на його загальну конкурентоспроможність на ринку, поступово на основі одиничних, групових та інтегральних показників. Завершується процес оцінки визначенням коефіцієнту конкурентоспроможності продукції. Даний метод передбачає оцінку рівня конкурентоспроможності продукції як інтегрального результату дії широкого спектру чинників, таких як: продукт, ціна, канали збуту, реалізація, рівень потенціалу управлінських структур, персоналу тощо. Проте, треба зазначити, що тільки аналізу рівня конкурентоспроможності продукції недостатньо для формування остаточного висновку про конкурентоспроможність підприємства в цілому [2].

- метод теорії конкурентних переваг. Метод передбачає встановлення характеру переваги підприємства у порівнянні з конкурентами та дає можливість визначити позицію підприємства на ринку. Відправною точкою

даного методу є визначення частки ринку підприємства. Далі визначають ринкову нішу, освоєння якої дає можливість підприємству збільшити сферу свого впливу, порівнюючи потенціал ринку з обсягом продажу товарів. Для цього використовують показник концентрації, який характеризує загальну частку перших (найбільших) організацій на певному ринку. Використання даного методу ускладнюється відсутністю достатнього обсягу інформації, яка не завжди є достовірною та вчасною [3].

- матричний метод. Метод розроблено Бостонською консалтинговою групою. В його основі лежить аналіз конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу товару. Сутність оцінки полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат у лінійному масштабі. По горизонталі відображаються темпи змін (зростання-скорочення) кількості продаж, по вертикалі - відносна частка товару, що пропонується підприємством на ринок. За даним методом найбільш конкурентоспроможними є підприємства, які займають значну частку на ринку, що швидко зростає. Використання даного методу ускладнюється відсутністю достовірної інформації щодо обсягів реалізації товарів.

- бенчмаркінговий метод. Метод полягає в тому, щоб на основі дослідження виявити переваги та недоліки лідируючих підприємств і використати їх досвід у своїй діяльності. Однак, застосовані заходи не завжди є сприятливим для всіх, оскільки треба враховувати власні комерційні особливості.

- факторний метод. В якості факторів, що характеризують конкурентоспроможність підприємства й виступають аргументами рівняння регресії, виступають наступні показники фінансового стану: коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт оборотності активів, а також рентабельність власного капіталу. Даний метод дозволяє здійснити порівняльну оцінку конкурентоспроможності підприємства за набором фінансових показників надійності підприємства з достатнім ступенем імовірності, використовуючи розрахунки інтегральних показників конкурентоспроможності.

- метод теорії рівноваги підприємств та галузі. Зводиться до того, що в умовах рівноваги, коли у виробника не існує стимулів для переходу в інший стан, і він досяг вже максимально можливого обсягу виробництва та збуту при незмінному характері попиту й рівні розвитку техніки на даному ринку, кожний з факторів виробництва використовується з однаковою й одночасно найбільшою продуктивністю [4].

- структурний метод. Полягає у знаннях рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва й капіталу, бар'єрів для підприємств, що вступають на галузевий ринок. Основними перешкодами на шляху нових конкурентів є: економічність великомасштабного виробництва, ступінь диференціації продукції, абсолютні переваги у витратах у вже існуючих підприємств, розмір капіталу, необхідний для організації ефективного виробництва [6].

Таким чином, необхідність оцінки конкурентоспроможності підприємства обумовлена тим, що виробник може самостійно оцінити свою реальну й потенційну здатність проектувати, виготовляти, реалізовувати, економічно й матеріально забезпечувати, обслуговувати виготовлену продукцію. За допомогою прогнозів можна визначати ефективність роботи підприємства на перспективу при сталих темпах розвитку. Розглянуті підходи кардинально відрізняються, за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності, їх використання може бути зручним та доцільним в різних ситуаціях залежно від специфіки галузі та досліджуваного об'єкта.

Література:

1. Бородин, А. В. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] / А. В. Бородин, Н. Л. Теренина // Казанская наука. – 2012. – № 3. – С. 69-72. – Режим доступа: www.kazanscience.ru/files/Kazanskaya_Nauka_3_2012.php.
2. Хрущ, Н. А. Сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Н. А. Хрущ, Л. В. Ваганова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, Т. 3. – С. 153-156. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_5_3/37hru.pdf.
3. Сахно, І. В. Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств / І. В. Сахно // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 2, Ч. 2. – С. 385–390.
4. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 4-е европ. Изд. – М.; СПб; Издательский дом «Вильямс», 2010. С.123 – 137.

ВПЛИВ МСА 700 НА ОКРЕМІ СТАНДАРТИ АУДИТУ В РАМКАХ ДІЇ НОРМ МСФЗ

Розмислов О.М.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м Сєвєродонецьк, Україна

На завершальній стадії аудиторської перевірки складається підсумковий документ, яка включає аудиторський висновок (загального або спеціального призначення) і / або звіт аудитора перед клієнтом (акт аудиторської перевірки). Вибір складу підсумкової документації здійснюється за взаємною угодою між клієнтом і аудитором в залежності від цілей проведення перевірки та виду аудиторських послуг.

Найбільш актуальною проблемою сьогодення в даному аспекті є підготовка аудиторського висновку щодо фінансової звітності загального призначення, яке видається за результатами обов'язкового аудиту.

Згідно ст. 7 Закону України «Про аудиторську діяльність», аудиторський висновок - це документ, складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися при її складанні [1]. Під концептуальними засадами розуміються закони і інші нормативно-правові акти України, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, внутрішні вимоги та положення суб'єктів господарювання, інші джерела.

Слід враховувати, що ситуації проведення обов'язкового аудиту, наведені України «Про аудиторську діяльність», є далеко неповним і не вичерпним переліком випадків, коли необхідна аудиторська перевірка на вимогу законодавства України.

Актуальність розгляду проблеми обумовлена змінами, які останнім часом внесені в Міжнародні стандарти аудиту Радою з міжнародних стандартів аудиту та гарантії достовірності (IAASB) Міжнародної Федерації Бухгалтерів IFAC.

Як додаток до стандарту МСА 700 було видано Положення з міжнародної аудиторської практики ПМАП 1014 «Аудиторський звіт (висновок) з аудиту фінансової звітності, підготовленої відповідно до МСФЗ» [2].

Метою ПМАП 1014 є забезпечення додаткового керівництва у випадках, коли аудитор висловлює думку щодо фінансової звітності, підготовленої:

виключно відповідно до МСФЗ;

відповідно до МСФЗ та національними стандартами обліку;

відповідно до національних стандартів з розкриттям ступеня відповідності МСФЗ.

У першому випадку аудитор не може висловити беззастережно позитивну думку, якщо не будуть виконані всі вимоги МСФЗ, зокрема,

якщо:

фінансові звіти вказують, що вони були підготовлені відповідно до МСФЗ, але є суттєві невідповідності (наприклад, примітка до звітності свідчить, що застосовувалися МСФЗ, за винятком розкриття інформації про виручку за географічними сегментами);

фінансова звітність вказує, що вона складена відповідно до перерахованих вимог МСФЗ, але включені не всі вимоги, які застосовні до даного юридичній особі, повністю підкоряється МСФЗ;

фінансові звіти вказують про часткове відповідність МСФЗ незалежно від невідповідностей (наприклад, опис облікової політики містить формулювання, що фінансова звітність «базується на ...» або «виконує суттєві вимоги ...», або «складена відповідно до підходящими ...» МСФЗ).

Одночасне відповідність і МСФЗ, і національним стандартам обліку мало ймовірно, тому що якщо країна не застосовує МСФЗ, то є бар'єри для їх застосування. В цьому випадку аудиторі рекомендується обговорити з керівництвом клієнта необхідність готувати звітність відповідно до вимог тільки однієї системи стандартів. Якщо керівництво організації-клієнта наполягає на вказівці, що звітність повинна бути підготовлена відповідно і до МСФЗ, і з національними стандартами, то аудитор повинен висловити думку щодо кожної системи принципів окремо.

У третьому випадку аудитор розглядає, наскільки точні і не вводять в оману затвердження в примітках до фінансової звітності щодо ступеня відповідності звітності МСФО. Ступінь, в якій будь-яка з вимог, описаних в даному Положенні, може бути застосоване в конкретних випадках, залежить від судження аудитора з урахуванням вимог МСА 700 і особливостей юридичної особи.

Таким чином, застосування норм МСА 700 в сучасній інтерпретації зробило істотний вплив на деякі стандарти аудиту, що вимагає внесення змін і доповнень до них. До стандартам, які вимагають перегляду, доцільно віднести:

МСА 200 «Мета і загальні принципи, що регулюють аудит фінансової звітності»;

МСА 210 «Умови аудиторських завдань»;

МСА 560 «Подальші події»;

МСА 701 «Модифікації до незалежного аудиторського звіту (висновку)»;

МСА 800 «Незалежне аудиторський висновок по аудиторським завданням для спеціальних цілей».

Внесення змін до зазначених стандарти дозволить досягти справедливого подання інформації в аудиторському висновку і усуне суперечності або невизначеності між окремими вимогами МСА 200 і МСА 210, з одного боку, і МСА 701, з іншого боку.

Література:

1. Закон України "Про аудиторську діяльність" № 140- V від 14 вересня 2006 року. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – Київ: Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палата України, 2010 – 410 с.

СУЧАСНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Кушал І.М., Юдіна Є. П.
Східноукраїнський національний університет імені В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності і надійності підприємства. Він визначає конкурентоздатність підприємства і його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників господарської діяльності як самого підприємства, так і його партнерів.

Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей. Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні.

Описові моделі є основними, вони засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності. Предикативні моделі – це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Нормативні моделі – це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу

У зарубіжній практиці аналіз фінансового стану проводиться здебільшого шляхом коефіцієнтного аналізу за окремими напрямками аналізу, що дозволяє аналізувати різні підприємства, не зважаючи на масштаби їх діяльності, визначаючи їх ефективність та прибутковість. Перевага віддається проведенню порівняльного аналізу (дані підприємства порівнюється з встановленими нормативами або показниками підприємств-конкурентів), трендового аналізу, який включає у себе вертикальний і горизонтальний аналіз відносних показників.

Одним із найбільш уживаних на практиці є системний метод аналізу фінансової звітності корпорацій Дюпон (The Du Pont System of Analysis), метою якого є визначення основних співвідношень за даними бухгалтерської звітності, отримання уявлення про розвиток компанії в часі, та виділення основних напрямків поглибленого вивчення діяльності компанії.

В основу цієї системи покладено так зване рівняння Дюпон, яке показує взаємозв'язок між прибутком на інвестований капітал, оборотністю активів, чистим доходом та лівериджем. Нетто-прибутковість власного капіталу є головним, підсумковим показником, який характеризує

діяльність підприємства. Даний показник визначається як співвідношення чистого прибутку до власного капіталу. Максимізація цього показника – основне завдання управління підприємством. Нетто-прибутковість власного капіталу залежить від трьох факторів – загальної прибутковості підприємства, структури капіталу, швидкості обертання наявних фондів. Високе значення даного показника можуть собі дозволити підприємства, в яких налагоджене стабільне надходження грошових коштів в оплату за відвантажену продукцію або у структурі балансу яких велика частка високоліквідних активів.

Як спосіб оцінки та прогнозування фінансової діяльності підприємства на формальному рівні широко використовується економіко-математичне моделювання.

У світовій та вітчизняній практиці серед економіко-математичних моделей найбільш широко застосовуються статистичні моделі на основі дискримінантного аналізу. Цей підхід полягає в аналізі співвідношення фінансових коефіцієнтів, побудові дискримінантної функції за допомогою математикостатистичних процедур та розрахунку інтегрального показника Z , на основі якого з певною долею ймовірності можна передбачити банкрутство суб'єкта господарювання.

В міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємства широко використовують такі моделі, оскільки за допомогою них формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Е. Альтмана, У. Бівера, К. Беєрмана, Спрінгейта, Таффлера, Ліса, R-модель Іркутської державної економічної академії та універсальна дискримінантна модель.

Інформаційне забезпечення фінансового аналізу – це сукупність вихідних даних і способів їхньої організації, необхідних і придатних для процедур аналізу фінансової діяльності підприємства.

До складу інформаційного забезпечення фінансового аналізу входять: фінансова звітність; нормативно-правова інформація; статистична фінансова звітність; документація первинного й періодичного обліку, дані вибіркового спостереження, інформація про стан зовнішнього середовища бізнесу, фінансові бюлетені інститутів фондового ринку, НБУ, спеціалізованих рейтингових агентств; бюлетені бірж, що періодично публікуються, тощо. Взаємозв'язок методичного та інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства наведено в таблиці 1.

Основною інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємств є дані:

- балансу (Форма №1);
- звіту про фінансові результати (Форма № 2),
- звіту про рух грошових коштів (Форма №3),
- звіту про власний капітал (Форма №4),
- дані статистичної звітності та оперативні данні,

Таблиця 1

**Взаємозв'язок методичного та інформаційного забезпечення
аналізу фінансового стану підприємства**

Вид інформації	Задача аналізу фінансового стану	Методичні прийоми та способи аналізу фінансового стану
Внутрішня інформація		
Бізнес-план	Порівняння фактичного фінансового стану з запланованим	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; порівняння; детермінований факторний аналіз
Фінансова звітність	Аналіз поточного фінансового стану	Фінансові коефіцієнти; відносні величини
Фінансова звітність за ряд періодів	Оцінка динаміки фінансового стану	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; порівняння; детермінований факторний аналіз
	Оцінка подальшого розвитку фінансового стану підприємства	Методи кореляційно-регресійного аналізу
Зовнішня інформація		
Показники аналогічних підприємств	Оцінити фінансовий стан аналізованого підприємства в порівнянні з аналогічними підприємствами	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; порівняння
Середньогалузеві показники	Оцінити відповідність фінансового стану підприємства середньогалузевим показниками	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; середні величини; порівняння; групування

З погляду фінансового аналізу є три основні вимоги до бухгалтерської звітності. Вона повинна уможливлувати:

- оцінку динаміки та перспектив отримання прибутку підприємством;
- оцінку наявних у підприємства фінансових ресурсів та ефективності їх використання;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері фінансів для здійснення інвестиційної політики.

Підбиваючи підсумок розгляду сутності аналізу фінансового стану підприємства, слід ще раз підкреслити, що його необхідність та значення зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Література:

1. Фінанси підприємств / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та інші]: під ред. А.М. Поддєрьогіна. – [6_е вид.] – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
2. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: Підручник / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шавлак А.Ю.

Східноукраїнський національний університет імені В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Оцінка вартості підприємства завжди відігравала важливу роль в управлінні підприємством та в його інвестиційній діяльності, а тим більше під час кризи та в ході подолання її наслідків. Однак оцінка вартості підприємства в Україні як сфера наукових досліджень й напрямок практичної діяльності зародилася наприкінці ХХ ст., а тому ще не здобула широкого практичного застосування й розвивається переважно як пропозиція послуг з оцінки майна і майнових прав у випадках обов'язкового її проведення.

Проблема оцінки вартості сучасного підприємства має достатньо широке освітлення в джерелах сучасної наукової економічної літератури. Це роботи таких іменитих авторів, як А.Д. Шеремет, М.С. Абрютіна, П.П. Табурчак, В.С. Валдайцев, А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, В.В. Ковальов.

Оцінка вартості необхідна і корисна. Довести це можуть деякі приклади того, що дає дана оцінка вартості підприємства:

Вона здатна зробити управління підприємством більш ефективним.

З її допомогою можна легко знайти підстави для прийняття рішень щодо інвестицій.

Оцінка допомагає почати складання ефективного бізнес-плану.

Оцінивши вартість, можна плавно реорганізувати підприємство.

Оцінка визначає кредитоспроможність підприємства.

З її допомогою можна провести податкову оптимізацію підприємства.

Проблема методичного забезпечення процесу оцінки вартості підприємств на сьогоднішній день залишається однією з найактуальніших. Вона змушує вчених і оцінювачів шукати все нові показники і методики для обґрунтованого визначення вартості. Процес оцінки дає реалістичне уявлення про те, як підприємство буде працювати в майбутньому. Це важливо для всіх, хто з ним пов'язаний: споживачів, постачальників, банкірів, страхових і податкових служб, інвесторів, але все ж найбільше значення результати оцінки мають для керівництва підприємства, оскільки дозволяють здійснювати управління на основі вартості.

Мета даного дослідження – визначити теоретичні основи оцінки вартості підприємства, після чого розробити методику вдосконалення оцінки вартості підприємства.

Для досягнення мети бути поставлені такі завдання:

дослідити загальні принципи, методи і нормативно-методичні положення оцінки вартості підприємства як динамічної виробничо-господарської та соціальної системи;

провести аналіз фінансово-економічного стану підприємства;

дослідити алгоритми та оціночні процедури визначення вартості підприємства та втілених у ньому потенційних можливостей.

Дослідження вибраної теми здійснювалося за допомогою наступних методів пізнання: діалектичний метод, метод теоретичного аналізу і синтезу різних джерел літератури, структурно-функціональний метод, системний метод, порівняльний метод, метод опису, статистичний метод, кількісний метод, балансовий метод, математичні методи, метод узагальнення отриманих відомостей і матеріалів в даній роботі.

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативні акти, що регламентують діяльність підприємств, статистичні та фактичні дані, праці вітчизняних та зарубіжних науковців із зазначеної проблеми, матеріали наукових конференцій, Internet- ресурси.

Оцінка вартості підприємства у всіх випадках проводиться з однією кінцевою метою здійснення грамотного управління його діяльністю на підставі прогнозних даних, отриманих у процесі оцінки, щоб підприємство могло виконувати свою головну економічну функцію – приносити прибуток.

Основою для прийняття рішення щодо вибору методу оцінки вартості підприємства слугують результати проведеного фінансового аналізу, при якому виявлено реальне фінансове положення підприємств. В таких умовах оцінка вартості підприємства стає підґрунтям для створення системи управління, в якій поєднуються передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходи по зниженню негативних наслідків кризи і використання його чинників для подальшого розвитку.

Існують такі методичні підходи до оцінки вартості підприємства:

1. Доходний – підхід, що заснований на оцінці потоку майбутніх доходів підприємства, тобто оцінка вартості підприємства, що ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигод (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства;

2. Майновий (витратний, підхід з погляду акумуляції активів) – підхід, що заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями;

3. Порівняльний (ринковий) – підхід, що заснований на тому, що вартість підприємства – це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто розрахунок вартості підприємства відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами.

Найчастіше для оцінки вартості бізнесу на Україні використовується дохідний підхід, але іноді буває вигідніше застосувати майновий чи порівняльний підхід, або всі підходи разом.

Проблематика використання методів оцінки в рамках ринкового підходу зумовлена тим, що в Україні реальні ціни купівлі-продажу підприємств в офіційній статистиці відображаються досить рідко, а фондовий ринок не досить розвинутий.

Існує потреба у розробці напрямів удосконалення оцінки вартості підприємства з метою підвищення достовірності фінансових прогнозів розвитку підприємства.

Більшість підходів до оцінки бізнесу ґрунтується на статичних показниках, які не дають вичерпної інформації про темпи розвитку підприємства, та не можуть визначити його реальний ринковий потенціал, що обумовлюватиме надходження прибутку від подальшої діяльності або продажу.

Тому, для встановлення адекватної вартості підприємницького бізнесу я пропоную зокрема використовувати інтегрований показник вартості, розрахунок якого базується на використанні принципів як доходного, так і витратного підходів, що дозволить врахувати більший спектр інформації.

Удосконалення методичних аспектів оцінки вартості підприємства в даному дослідженні представлено визначенням меж застосування підходів до оцінки:

1. методи різних підходів, які можна застосувати одночасно, можна вважати інтегральними;
2. застосування витратного і доходного підходів можна застосувати в разі, якщо ступінь зносу майна підприємства висока, але не настільки, щоб не представляти цінність для конкретного інвестора;
3. синтез витратного і порівняльного підходу найчастіше має місце при оцінці майнового комплексу, найбільш типового для галузі, але того, що не приносить дохід;
4. розрахунки в рамках доходного і порівняльного підходів, більш адекватно відображають перспективи розвитку конкретного бізнесу, так як вартість, що визначається в даному випадку є критерієм конкурентоспроможності.

Складність завдання оцінки вартості підприємства пов'язана з неоднозначністю позицій фахівців з питань методології визначення ринкової вартості об'єкту дослідження, а також з тією обставиною, що структура завдань, які покликана вирішити оцінка, багатообразна і неоднорідна.

Підводячи висновок, слід зазначити, що оцінка вартості підприємства повинна, перш за все, починатися з обґрунтування цілей її проведення, обрання підходу і методу для розрахунку необхідного виду вартості. Для більш об'єктивної оцінки слід використовувати декілька підходів і методів, проводячи їх подальше зіставлення для отримання інтегральної оцінки. Слід також звернути увагу на вигоди і витрати, пов'язані з пошуком інформації для розрахунків, оперативність і трудовитрати для проведення оцінних процедур.

Література:

1. Мамонтова Н. А. Побудова системи управління вартістю компанії / Н. А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1(103). – С. 21–26.
2. Хіміон О. О. Теоретичні і методичні засади оцінки управління вартістю компанії / О. О. Хіміон // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5(107). – С. 150–158.
3. Ющенко А. Підходи та методи оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах / А. Ющенко // Економічний аналіз. – 2011. – № 8(1). – С. 343–346.

СЕКЦІЯ 4: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Ананьєва А. С.

Східноукраїнській національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки набуває особливого значення у сучасній світовій економіці. У період світової економічної кризи конкурентоспроможними є компанії та галузі, що активно впроваджують та використовують інноваційні технології.

Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, а інноваційний розвиток не став однією з головних ознак зростання національної економіки. Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово розвинених країнах. В той же час, Україна має значний потенціал для розвитку інноваційної діяльності за умов проведення ефективної державної політики. В цих умовах виникає необхідність ідентифікації ключових проблем, що стримують розвиток інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, та пошуку шляхів їх вирішення.

Проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки України в цілому, та підприємств, зокрема, неодноразово розглядалися в працях вітчизняних вчених, але швидкоплинний науково-технічний прогрес, та динамічна зміна умов господарювання обумовлюють збереження актуальності досліджень проблем інноваційної діяльності.

В результаті дослідження визначено, що стримування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні пояснюється обмеженістю джерел її фінансування, фінансово-економічною та соціально-політичною нестабільністю в державі та кризовим станом більшості підприємств, які змушені реалізовувати інноваційні процеси за рахунок власних коштів. Крім недостатнього фінансування, негативно на інноваційний розвиток впливають недоробки податкового та бюджетного законодавства. Недостатньо використовуються в Україні непрямі заходи стимулювання впровадження інновацій, а також великий вплив має відсталість матеріальної і науково-технічної бази.

Відсутність у країні попиту на результати наукових досліджень, неповноцінність державної системи захисту прав інтелектуальної власності та механізмів комерціалізації інтелектуального продукту позбавляють стимулів потенційних суб'єктів інноваційної діяльності та призводять до

субсидіювання економік більш розвинутих країн за рахунок безкоштовного трансферу як висококваліфікованих фахівців, так і результатів фундаментальних досліджень.

На наш погляд, величезною перешкодою на шляху розвитку інноваційної діяльності в Україні є також недосконала законодавча база. Вагомим недоліком законодавства України є нескоординованість законодавчих актів між собою та їх невідповідність економічній ситуації в країні. Шляхом до створення конкурентоспроможної економіки є активне використання наявної науково-технологічної бази у промисловості, тобто тісний зв'язок між науковими досягненнями та впровадженням створених нових технологій у виробництві за умов активної підтримки держави.

На нашу думку, в теперішніх умовах доцільним є впровадження низки заходів, що дасть змогу значно підвищити рівень інноваційного розвитку. В першу чергу має бути належне забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва, а також удосконалення управління інноваційною системою з відповідними наслідками для фінансування інноваційної діяльності; розвиток інноваційної інфраструктури шляхом покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації і впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів; забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу шляхом використання різних форм державної підтримки; розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності

Таким чином, серед основних проблем, що гальмують інноваційний розвиток підприємств слід виділити: відсутність достатньої державної підтримки, дестимулююча податкова система та, як результат, відсутність мотивації щодо вдосконалення нових технологій, значна зношеність обладнання та застаріла матеріально-технічна база, дефіцит фінансових ресурсів і слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій.

Реалізація напрямків розвитку інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, прискорити процес оновлення виробництва, ефективно залучати та використовувати внутрішні зовнішні інвестиції в інноваційну сферу. Для того щоб Україна зробила прорив в області інновацій, потрібна належна підтримка держави, створення сприятливого інвестиційного клімату, нові наукові здобутки та високотехнологічні рішення.

Література:

1. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. - Суми: ВТД "Університетська книга", 2004. – 616с.
2. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: Учеб. Пособие. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2002. – 380 с.

КРЕАТИВНОСТЬ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Держак Н.А., Ромахова О.А.

Восточноукраинский национальный университет им.В. Даля

г. Северодонецк, Украина

Существенное снижение в последние годы темпов экономического роста практически знаменует завершение эпохи индустриального общества. Качественные сдвиги, происходящие в современной экономике под воздействием всё большего преобладания её инновационной направленности, выдвигают принципиально новые требования к организации, формам и методам управления и регламентирования макро- и микроэкономических процессов, адекватных условиям постиндустриального (информационного) общества. Инновационная деятельность предприятий способствует расширению ассортимента продукции, созданию новых и расширению традиционных рынков сбыта, обеспечению соответствия современным правилам и стандартам, росту производственных мощностей, улучшению условий труда. Согласно результатам Глобального отчета о конкурентоспособности 2012-2013, составленного Всемирным экономическим форумом, Украина занимает 95 место в мире по уровню инновационности бизнеса. Об этом говорится в тексте отчета. Лидерами рейтинга являются Швейцария, Финляндия и Япония, которые попали на 1, 2 и 3 места соответственно. В это же время Украину опережает Турция – 47 место, Польша – 65 и Греция – 81 место [2]. Украина сегодня обладает предпосылками для создания эффективной инновационной системы. Так, если в 2012 году этот показатель составлял 1679 предприятий (16,2% обследованных промышленных предприятий), то в 2013 году их количество увеличилось уже до 1758 предприятий (17,4%). Больше всего инновационно-активных предприятий расположено в Киеве, Харьковской, Запорожской, Николаевской и Львовской областях [1].

Малые и средние предприятия являются главным источником инноваций в мире — свыше 60 % новейших разработок осуществлено независимыми изобретателями и небольшими предприятиями. Владелец или руководитель малых предприятий, которые принимают участие в распределении прибыли и стремятся выстоять в конкурентной борьбе, больше заинтересованы в новых разработках и внедрении новейших достижений НТП, чем руководители большого предприятия со значительной инертностью развития. Анализ мирового опыта свидетельствует, что в основе инновационного прыжка большинства стран-лидеров современной экономики лежат довольно простые и не очень затратные, с точки зрения финансов, решения. Главный фактор успеха — систематичность и непрерывность шагов, направленных на стимулирование инноваций.

По данным Минэкономразвития в Украине наблюдается позитивные

тенденции развития. Если сравнить эти данные с 2011г., то наблюдается тенденция роста количества малых предприятий на 25,7 тыс. или 8.1% (в 2011г. их количество составляло 318,3 тыс.), а средних - на 0,9 тыс. или 4,7% (в 2011г. - 19,3тыс.). 99,8% всех украинских предприятий являются малыми или средними. В сфере малого и среднего бизнеса занято около 6,8 млн человек или 36,7% занятого населения трудоспособного возраста. В таблице 1 представлен уровень развития малого и среднего бизнеса в некоторых странах мира.

Таблица 1

**Уровень развития малого и среднего предпринимательства
мировых стран 2012 году[3]**

Страны	Количество малых и средних предприятий (тыс)	Количество малых и средних предприятий на 10 тыс. жителей	Занято на малых и средних предприятиях (млн.чел.)	Доля малых и средних предприятий в общем количестве предприятий, (%)	Доля малых и средних предприятий в ВВП, (%)
Великобритания	4536	460	13,6	99,7	50,2
Германия	2290	370	18,5	99,5	53,8
Италия	3920	680	16,8	99,9	71,3
Франция	2691	350	15,2	99,8	56
США	19300	742	70,2	98,4	58
Япония	6440	496	39,5	97,6	54
Россия	4400	57	7,5	42	21
Украина	3440	От 41 (Ровенская обл.) до 81 (Крым)	6,8	36,7	11

Как видно по данным таблицы количество малых и средних предприятий в развитых странах превышает 90% от их общего числа. Сосредоточение занятых на таких предприятиях составляет две трети населения, производится свыше половины ВВП. Как правило, в развитых странах ведется целеустремленная активная политика развития и поддержки малого и среднего бизнеса. Украина значительно уступает как по общей численности малого бизнеса, так и по их части в общественном производстве. Часть малого бизнеса в примерно 5 раз меньше, чем в экономически развитых странах. Таким образом, в нашей стране необходимо серьезно продолжать развивать малое и среднее предпринимательство.

Инновация - одна из составляющих предпринимательства, обеспечивающая конкурентные преимущества в рыночной экономике. Но одновременно она является сочетанием рациональности и

иррациональности. Двигателем же инноваций служит творчество (креативность), то есть оно выступает как «первичный ресурс» предпринимательства. Собственно, креативность становится необходимым компонентом любой деятельности, поскольку сама деятельность выходит на все более сложный социальный и технологический уровень, а соотношение креативных и репродуктивных компонентов деятельности смещается в сторону первых. Успех, как правило, сопутствует человеку, который способен на романтические устремления, прислушивается к чужому мнению, проводит аналитическую работу, и имеет стратегическую гибкость. Именно такими качествами обладают предприниматели. Предпринимательство - это самостоятельность и ответственность, причем всегда предполагающая обладание какими-либо значительными материальными и финансовыми ресурсами. Предпринимательство является особой формой креативной деятельности. Как экономическое явление предпринимательство возникает при наличии двух взаимосвязанных обстоятельств: организационно-хозяйственного новаторства и экономической свободы. Особенностью предпринимательства как творческой поисковой экономической деятельности является комбинирование производственных факторов. Речь идет о создании и развитии организационных структур с целью открытия или роста производства новых товаров и услуг. Для предпринимателя это означает первенство в конкуренции и большая прибыль. Поэтому термин «предпринимательство» для делового человека скорее всего является эквивалентом слову «профессионализм», а профессионализм в свою очередь не возможен без креативной составляющей. Как креативно ориентированная профессиональная деятельность предпринимательство характеризуется предприимчивостью, позволяющей максимально раскрепостить инициативу и творческий потенциал. В этом случае важны такие креативные качества предпринимателя, как здравый смысл, умение идти на риск, управлять, используя свои интеллектуальные возможности для достижения избранных целей. Значение этих субъективно личностных качеств состоит в том, что они являются движущей силой организации предпринимателем производства товаров и услуг.

Вывод: в Украине сегодня мы не имеем сколько-нибудь работоспособной системы коммерциализации знаний, системы, основными субъектами которой, опять-таки, являются предприниматели. Таким образом, вполне очевидно, что построить действенную систему коммерциализации можно, когда имеется критическая масса таких предпринимателей, которые способны сформулировать запрос на такую систему и необходимые условия для его удовлетворения. И только тогда можно будет ожидать развития дееспособной инновационно-креативной экономики и появления так долго ожидаемого устойчивого развития общества.

Литература:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. Київ, Україна. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Институты совместного инвестирования (ИСИ) в Украине [Електронний ресурс] // OVB Allfinanz. Режим доступу: http://uallfinanz.com/news/view_text.php?id=32
3. The Global Competitiveness Report 2013–2014: Full Data Edition опублікован World Economic Forum в рамках The Global Competitiveness and Benchmarking Network [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Зайцева В.В.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

На сьогодні трансформація економічного розвитку під впливом науково-технічного прогресу супроводжується технологічним розвитком національної економіки. Протягом тривалого часу (з початку 2000 р.) стратегія економічного та соціального розвитку України передбачає, що визначальним пріоритетом державної політики є структурна перебудова промисловості, розвиток інноваційної моделі економічного зростання та утвердження України як високотехнологічної держави.

Технологічний розвиток виступає невід'ємною складовою частиною задоволення широкого комплексу національних інтересів держави та передбачає поширення технологій у країні в цілому та промисловості зокрема.

Україна від початку свого існування, як незалежна держава мала потужний виробничий потенціал: багатогалузевий промисловий і сільськогосподарський комплекси, розвинену транспортну мережу. Однак цей період економічного розвитку країни негативно позначився на розвитку високотехнологічних галузей промисловості (авіаційна, ракетно-космічна, інформаційна, електронна промисловість)[3].

Важливим для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки є перехід України на інноваційний розвиток. Залежність України від імпорту, надмірні масштаби якого обумовлюють вимивання в теперішній час з економіки країни величезних коштів в інтересах інвестування країн – імпортерів своєї продукції в Україну, унеможливають створення нових робочих місць, необхідних для забезпечення повної зайнятості робочої сили, та сприяння інноваційному розвитку секторів економіки України. Однак становлення країни, як високотехнологічної конкурентоспроможної держави, неможливе без впровадження новітніх технологій.

За останні роки не було реалізовано заходів у рамках інноваційної політики щодо поліпшення бізнес-середовища, стимулювання компаній до інновацій, розвитку різних інструментів підтримки технологічної модернізації, однак за наявності окремих поліпшень зберігається фрагментарність і нестійкість загального прогресу в даній сфері. До ключових проблем у формуванні й реалізації державної інноваційної політики в Україні належать такі [4, с. 24]:

- недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки;
- збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових

технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й неефективним галузевим регулюванням, включаючи процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування;

– недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов для інноваційної діяльності;

– взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки що не має регулярного характеру, не забезпечує збалансованого вираження інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо в нових секторах, що формуються;

– недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій: обмежена гнучкість, нерозвиненість механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів на формування й розвиток науково-виробничих та технологічних партнерств.

Отже, низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом коштів та недостатністю стимулів і пільг, але й структурою економіки. За умов збереження існуючої структури економіки навіть при збільшенні ВВП на 3–5 % за рік неможливо досягти її реального розвитку, тому що за існуючої структури економіки зростання ВВП на 1 % потребує ще більшого зростання витрат для цього. З метою досягнення необхідних позитивних змін в масштабах і динаміці зростання ВВП необхідно перейти до інноваційної моделі структурної перебудови економіки[1, с. 184].

Таким чином, державні механізми сучасної промислової політики мають спрямовуватись на всебічну підтримку інноваційних організацій в їх зусиллях щодо забезпечення промислового розвитку ринковими методами; вдосконалення правової бази та стимулів подальшого розвитку мережі інноваційних структур; розвиток нових форм взаємодії наукових організацій та підприємств для створення і впровадження інновацій; покращення систем захисту інтелектуальної власності та просування її на ринок; розширення підготовки кадрів вищої кваліфікації.

Література:

1. Горник В.Г., Даций Н.В. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: Монографія. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. - 200 с.
2. Розпутенко І.В. Економічне зростання в Україні: проблеми і здобутки. - К.: К.І.С., 2001. – 136 с.
3. Статистичний збірник «Наука та інноваційна діяльність в Україні» /Державний комітет статистики України: [Відп. за випуск І.В. Карачова]. – К.:ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України” . – 2012. – 305 с.
4. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.

ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТА ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК СКЛАДОВІ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

Клюс Ю. І.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Северодонецьк, Україна

Підприємство є відкритою системою, залежить від зовнішнього середовища відносно поставок ресурсів (сировини, енергії, кадрів), а також попиту з боку споживачів на продукцію. Підприємства змушені пристосовуватися до цього середовища, щоб зберегти ефективність і конкурентоспроможність.

У відповідності з моделлю ефективності корпоративної системи управління інноваціями підприємства машинобудівного комплексу рівень інноваційної культури підприємства, що починається з створення умов ефективного використання інноваційного потенціалу, оцінюється по осі абсцис. У міру підвищення рівня виникає необхідність управління інноваційною культурою, найвищою точкою якої є прискорення і підвищення ефективності впровадження нових технологій і винаходів [5].

Кількісна оцінка рівня інноваційної культури підприємства полягає в наступному: наявність всіх дев'яти доданків інноваційної культури складають 100%, відповідно наявність якого-небудь одного з них на підприємстві обумовлює рівень ІК як 11%, двох – як 22% і так далі.

Практична значимість моделі полягає в наочності результатів оцінки по даній моделі. Іншими словами, якщо той чи інший фактор має місце на підприємстві, то необхідно зафарбувати даний блок до перетину зі стрілкою «Рівень ефективності КСУІ» [1]. Звідси, стає очевидним, в якому напрямку планувати розвиток інноваційної культури підприємства та розвиток яких саме її складових є в на момент оцінки першочерговим. Автор має на увазі під такою оцінкою якісну форму оцінки ефективності корпоративної системи управління інноваціями підприємства.

З метою отримання якісної оцінки модуля «Корпоративна культура», що входить в структуру інноваційної культури як приклад піддалися опису функціональні підрозділи підприємства.

Позитивним є той факт, що відсутні відповіді «не знаю і не хочу знати» ні серед керівників, ні серед фахівців. На думку керівників вищевказаних дирекцій, нерідко хороші ідеї зазнавали невдачі тому, що були запропоновані до здійснення в невідповідний момент; стратегічний план розробляється менеджерами підприємства, і власники не чинять силовий тиск на його зміну.

По осі ординат у напрямку стрілки оцінюється рівень інноваційної інфраструктури. Він сформований з чотирьох основних блоків: спочатку необхідно наявність інформаційних умов на підприємстві, потім маркетингових, далі – патентно-ліцензійних та організаційно-фінансових.

Якісна оцінка рівня інноваційної інфраструктури підприємства проводиться аналогічно оцінці рівня інноваційної культури підприємства. Кількісна – відрізняється ціною одного фактора, яка складає 6,25%, відповідно наявність двох факторів – 12,5%.

Рівень інноваційних можливостей оцінюється аналогічно рівню ІК, але в дзеркальному відображенні. Ціна поділки на стрілці «Рівень ефективності корпоративної системи управління інноваціями» тут стає рівною 20% за наявність одного з п'яти чинників: фінансово-економічні, науково-технічні, виробничо-технологічні, кадрові та організаційно-управлінські.

Передбачається для більшої деталізації рівня інноваційних можливостей кожний з факторів розписувати більш докладно і оцінювати їх як кількісно, так і якісно. Наприклад, кадровий потенціал включає: оцінку кваліфікації та виробничого потенціалу кадрів; рівень мотивації персоналу до інноваційної діяльності; якість системи підготовки та перепідготовки кадрів організації і так далі [3]. Особливе значення в даний час приймає деталізація інноваційних можливостей підприємства.

Отже, наявність моделі оцінки ефективності корпоративної системи управління інноваціями визначається як позитивний фактор, що сприяє залученню інноваційних інвестицій в економіку промислових підприємств.

Таким чином, запропонована модель оцінювання ефективності корпоративної системи управління інноваціями підприємства, що включає в себе кількісне та якісне оцінювання. Детальніше дослідження такого поєднання може бути подальшим напрямом досліджень.

Література:

1. Кокорин Д. И. Инновационная деятельность / И. Д. Кокорин. – М.: Экзамен, 2011. – 576 с.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Наука, 2008 – 475 с.
3. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с.
4. Туленков Н. В. Особенности государственного управления в переходном обществе / Н. В. Туленков // Економіка та держава. – 2005. – № 2. – С. 12–14.
5. Альтшулер І., Фіаксель Є. Куб інновацій/ І. Альтшулер, Є.Фіаксель [Електронний ресурс] // Інновації і інноватори. - 2014. - Випуск №25- Режим доступу: <http://www.umpo.ru>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Кравченко Б.Н., Тищенко Е.И.
Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля,
г. Северодонецк, Украина

На современном этапе экономического развития в Украине наблюдается увеличение спроса на лизинговые операции, что связано с высоким уровнем конкуренции, глобализацией, изнашиванием производственных фондов. Перспективы развития и проблемы лизинговой деятельности нашли отражение в научных трудах А. Васильчишина, М. Боцмана, Т. Майоровой. Не смотря значительное количество работ, посвященных лизингу, в них недостаточно освещены проблема развития лизинга, нуждаются в обосновании методические подходы к оценке эффективности лизинговых операций, поэтому вопрос связанный с лизингом остается открытым.

Термин «лизинг» образован от английского слова «lease» – , что означает «брать в аренду, нанимать». В свою очередь лизинг - это совокупность определенных процедур между субъектами лизинговой деятельности, по которым лизингополучатель получает в пользование актив от лизингодателя на определенный срок за установленную плату [1].

В развитых странах лизинг - это распространенный финансовый инструмент, который способствует мобилизации средств для инвестиций, а также обеспечивает гарантированное использование инвестиционных ресурсов с целью реконструкции и развития производства. В Европе лизинговые компании давно и успешно конкурируют с банками.

В Украине лизинговая деятельность развита слабо, хотя потребность в лизинговых операциях возникает у многих субъектов хозяйствования различных отраслей экономики. Увеличение спроса на лизинговые операции способствует развитию лизинга в Украине в ближайшее время.

Лизинг – надежный и простой финансовый инструмент, который благоприятно влияет на развитие предприятия. Основные преимущества использования лизинговых операций в Украине заключаются в следующем:

- возможно использование новой, дорогой техники, высоких технологий без значительных единовременных затрат;
- лизинг предполагает 100% кредитования и, как правило, не требует немедленного начала платежей;
- имущество по лизинговому соглашению не засчитывается на баланс лизингополучателя, что не увеличивает его активов и освобождает от уплаты налога на имущество;
- порядок осуществления лизинговых платежей более гибкий, чем по кредитным соглашениям [2].

Таким образом, преимущества лизинга позволяют говорить о дальнейшем развитии и перспективности рынка лизинга в Украине, являясь

достаточно доступным источником долгосрочного кредитования.

В настоящее время в Украине создана Всеукраинская ассоциация «Укрлизинг», в состав которой входят около 100 участников, в том числе 5 банков, 3 государственные лизинговые компании, около 30 коммерческих лизингодателей.

Необходимо отметить, что исследования рынка лизинга в Украине, проведенного Ассоциацией «Украинское объединение лизингодателей» позволили определить ряд положительных тенденций.

В течение 2014 года отмечен рост объемов предоставления лизинговых услуг, общего портфеля существующих соглашений на 20%, а их стоимости практически вдвое.

При этом, по сравнению с 2013 годом на рынке лизинговых услуг в Украине наблюдается рост удельного веса краткосрочных договоров (до 2 лет включительно), в то же время выросла доля лизинговых сделок со сроком действия от 5 до 10 лет [3].

В первой половине 2015 года лизинговыми компаниями заключено 1 493 договора финансового лизинга на сумму 3 210,8 млн. грн. Стоимость объектов лизинга составила 2 626,6 млн. грн.

Согласно п. 14.1.97 ст. 14 Налогового кодекса Украины лизинговые операции делятся на оперативный и финансовый лизинг [4].

В настоящее время наиболее популярным является финансовый лизинг, которым пользуются более 90% лизингополучателей. Причина в том, что после оплаты всех лизинговых платежей по договору финансового лизинга лизингополучатель приобретает право собственности на лизинговое имущество, а при оперативном такого права нет. Среди договоров финансового лизинга преобладают соглашения в области транспорта, сельского хозяйства, строительства.

Среди крупнейших лизинговых компаний предлагающих такие операции ВТБ «Лизинг Украина», Райффайзен «Лизинг» Аваль.

Подытоживая изложенное, следует отметить, что лизинг в Украине это перспективный финансовый инструмент, который находится на стадии развития но имеет множество преимуществ. Создание условий для широкого использования лизинговых услуг будет способствовать мобилизации средств с целью реконструкции и развития многих объектов хозяйствования различных отраслей экономики.

Для эффективного развития лизинга необходимо соблюдать следующие условия:

- соблюдение участниками рынка лизинга требований законодательства;
- соблюдение единых подходов при разработке и реализации политики в отношении участников кредитных отношений на финансовом рынке;
- обеспечение защиты прав участников рынка лизинга;
- предотвращение монополизации и создание условий для развития добросовестной конкуренции на рынке лизинга;

- создание условий для эффективной мобилизации и размещения финансовых ресурсов участников рынков финансовых услуг;
- обеспечение прозрачности и открытости рынка лизинга.

Литература:

1. Недеря Л.В. Молодий вчений / Л.В. Недеря // Багатоаспектний підхід до визначення сутності поняття «лізинг». – 2014. – №6 (09). – С. 184–185.
2. Абрамчук М.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку лізингу в Україні / М.Ю. Абрамчук // Інвестгазета. – 2013. – 12 серпня. – №28 – С. 6-9.
3. Офіційний сайт Українського об'єднання лізингодавців. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uul.com.ua/>
4. Податковий кодекс України (від 01.02.16 № 2755-17). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

**ЭКСПЕРИЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ТЕРМИНА
«ИНВЕСТИЦИИ» И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ
СЕГМЕНТОВ ПОРОЖДЁННОЙ ИМ ЭКЛЕКТИЧНОЙ
ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ**

Кривуля П. В.

Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля
г. Северодонецк, Украина

Существование экспериенциальных кластеров в терминологии считается недостатком понятийно-категориальных аппаратов конкретных предметных областей (в силу несоблюдения в результате такого существования требования отсутствия терминов-омонимов), но и возникновение такого недостатка настолько объективно, что искоренить его полностью не представляется возможным. Более того, развитие понятийно-категориального аппарата часто происходит в силу дрейфа термина и понятия. Под дрейфом термина подразумеваем придание всё более широкого значения термину с последующим обособлением нового значения как частного; а под дрейфом понятия понимаем использование терминов как объяснительного аналога новому понятию с временным краткосрочным использованием, которое может стать и долгосрочным, тем самым предопределив или изменение значения нового понятия, или даже его уничтожение под влиянием широкого распространения отождествления нового понятия со старым. Так, например, бурное всемирное развитие «устойчивого развития» в силу выбранного русскоязычного перевода (в украиноязычном научном обороте происходит похожее явление, хотя и с некоторой своей спецификой, – в частности влияние «устойчивости» сдерживается влиянием ещё и польской терминологии в этой области) стало дрейфовать, притягиваясь областью экономической устойчивости. При этом предметная область экономической устойчивости оказалась настолько сильным магнитом, что оказалось способным вытеснять даже достаточно устоявшиеся термины, – например, «платёжеспособность», «гибкость», «мобильность», «адаптивность» и другие. Другими словами можно было бы говорить о центробежных и центростремительных силах развития понятий и терминологического аппарата: в одних случаях актуальное и часто используемое понятие порождает много новых, близких по значению; а в других случаях такое широко употребляемое обозначение становится чёрной дырой, притягивающей в своё поле новые понятия, не давая им устояться и сформировать свою собственную предметную область, какого бы размера она не предполагалась разработчиками этого понятия, запустившими его в научный оборот. Такие явления не зависят от намерений и способностей конкретных разработчиков предметных областей и терминологических единиц, которые им понадобились в ходе их разработки, – после того как они осуществили попытку внедрить свои

разработки как научные положения в научный оборот научное сообщество начинает перерабатывать эти положения в соответствии с законами существования науки как социального явления, то есть как общественного института. Попытки разобозначить понятия, которые обозначены одинаково, или попали в поле более сильного (т. е. устоявшегося и широко используемого) обозначения, не всегда оказываются результативными – научный оборот реагирует на них как на попытку создания неологизмов и изживает как якобы несоответствующие другим требованиям к терминологии: требованиям историчности, или требованиям переводимости и т. п. Противостоят силе этих институциональных законов центробежности и центростремительности терминологических аппаратов можно, но такие действия являются уже чем-то иным в сравнении с самим процессом разработки новой предметной области, – они связаны, конечно, точно также, как связаны когнитивные и коммуникативные процессы, но и разнятся точно также, как разнятся эти процессы.

Этот тезис об объективности возникновении экспериенциальных кластеров (то есть обозначений, имеющих несколько значений, различаемых коммуникантами только по результатам идентификации контекста, в котором употреблено это обозначение, то есть в соответствии с коммуникационным опытом коммуникантов) является достаточно общим, но в данном докладе он используется только в качестве введения в общую проблематику, чтоб показать, что разбираемый частный вопрос этой проблематики не является чем-то уникальным, а потому «высмотренным» автором доклада из ровного ничем незамутнённого поля терминологического аппарата экономической науки. Такое замечание оказывается не лишним, как уже показывает опыт отстаивания вполне естественного для автора доклада наличия разных обозначений «расходы»/«затраты»/«издержки», которое для некоторых других экономистов, ставших оппонентами в этом вопросе, является надуманным (то есть искусственным и синонимичным) разобозначением одного и того же понятия. Поднимаемый же вопрос потребности разобозначения термина «инвестиции» несколько отличается от вопроса недопустимости отождествления расходов, затрат и издержек. Да, в конце концов, вопрос семантики и в первом и во втором случае обосновывается вопросами прагматики, поскольку разобозначение полезно и даже необходимо, но если рассматривать эти случаи как примеры общего вопроса связи семантики и прагматики, то хотя этот вопрос и может быть рассмотрен как на «инвестициях», так и на «затратах-расходах-издержках», но примеры эти разные, в том смысле, что инвестиции сейчас в сущности, один термин, но принимающий разное значение в зависимости от сферы употребления (эта ситуация поддерживается тем, что эти сферы могут не пересекаться в одной проблемной области, то есть в деятельности одного коллектива), а затраты-расходы-издержки – это три всегда тесно связанных категории, всегда находящиеся в одной проблемной области (какой бы она ни была) и потому более остро требующие своих отдельных названий (но при этом

актуализируемые у разных специалистов, из-за чего и могут создавать так называемые акцентуации, абerrации профессиональных задач по отношению к целям коллектива). Кроме того, если расходы, затраты и издержки попадали под влияние центростремительных сил соответствующих терминологических аппаратов финансистов или экономистов предприятия или бухгалтеров, но при этом были достаточно устоявшимися терминами, чтоб продолжать существовать как самостоятельные термины (и как показало исследование так дело обстоит в разных языках), то в разбираемом вопросе термина «инвестиции» дело и в этом плане историчности обстоит несколько иначе: «инвестиции» породили достаточно сильное центробежное движение новых значений, но в результате попали под сильное центростремительное влияние нескольких частных значений, которые оказались достаточно сильными в понятийном поле, но не успели укрепнуть в терминологическом поле, инспирировав процесс разобозначения общего порождающего термина «инвестиции». Если же учесть то, что в разных экономических сообществах (как в масштабах разных предприятий и отраслей, так и в масштабах разных стран), актуализированы разные предметные области, использующие ключевую категорию «инвестиции», то в результате мы не просто получаем экспериенциальный кластер «инвестиции», но получаем и целый ряд негативных явлений в практике его использования, а также в практике организации учебного процесса подготовки специалистов экономических специальностей, которые планируются без учета того факта, что порядок усвоения предметных областей искажён существованием отождествления некоторых предметных областей, де факто являющихся самостоятельными. «Инвестиции» оказался таким сильным родовым термином, что мы в результате имеем не только множество непересекающихся по содержанию «инвестиционных» тематик, но и даже целые слабо пересекающиеся «инвестиционные» по наименованию учебники и курсы: «инвестиционную деятельность», «инвестиционный менеджмент» и другие специальные курсы. В условиях же современной тенденции слияния курсов мы можем получить то, что одни курсы поглотят другие, но при этом будет нарушена логичность последовательности усвоения родственных по названию понятий и будут пропущены целые предметные области (важные для разных специальностей) как несуществующие вовсе. Мы же отстаиваем ту точку зрения, что «инвестиции» не только являются экспериенциальным кластером, но и частные значения этого термина настолько важны, что являются родовыми для достаточно развитых и устоявшихся предметных областей, при этом эти предметные области не являются несвязанными друг с другом, то есть их усвоение должно быть спланировано как некая последовательность усвоения предметных областей.

Вопрос соотношения частных значений можно рассматривать в двух аспектах: с точки зрения соотношения по масштабу порождаемой предметных областей и с точки зрения порядка их порождения или

познания. Первый аспект слишком громоздок, чтоб приводить результаты анализа в этом разрезе здесь, но он в определённом смысле является только промежуточным результатом, потому что более значимы группировка истолкований по масштабу предметной области (более мелких истолкований, конечно, больше) и упорядочение их в порядке познания. Приведение этого результата и более компактно, – мы склонны выделять всего одиннадцать предметных областей, достаточно крупных и значимых для формирования специалиста в области экономики предприятия (двенадцатая – обобщающая). Приведём их: 1) инвестиции как обобщённое понятие; 2) инвестиции как капитализируемые сбережения в системе народного хозяйства (инвестиции и ассигнования); 3) инвестиции как объект сделки на рынке денег в моделях теории заемных средств (индивидуальные инвестиции, отложенный спрос и кредит, тезаврационные инвестиции); 4) инвестиции как долгосрочное авансирование в традиционных моделях формирования и окупаемости основного капитала (капиталозатраты); 5) инвестиции как обеспечение накопления капитала в моделях теории капитализации дохода (авансирование и долгосрочные вложения); 6) инвестиции как покупка бессрочных обязательств (аннуитетов), а также институты приобретения титулов собственности (трансфертные инвестиции) и механизм перераспределения собственности в теории корпоративных финансов (финансовые инвестиции); 7) инвестиции как плановое организованное внедрение в моделях теории управления проектами (инвестиционные проекты); 8) инвестиции как обновление основных производственных фондов (основного капитала) в моделях теории износа и замены оборудования (реновации); 9) инвестиции как распределение средств на независимые вложения (активы, проекты) в моделях портфельной теории и теории распределения средств (портфельные инвестиции); 10) инвестиции как мультипроектный процесс, кумуляция инвестиционных ресурсов и реинвестиционная прогрессия (реинвестиции); 11) инвестиции как предмет планирования в процессе формирования динамического портфеля внедрения и капитализации собственных и привлечённых инвестиционных ресурсов (конверсии и диверсификации); 12) инвестиции как стратегии вхождения предприятием на отраслевой или локальный рынок (инвестиционные стратегии). Последовательность усвоения этих интерпретаций общего обозначения «инвестиции» представлена на рис. 1.

Конечно же, создание такой схемы, поясняющей содержание экспериенциального кластера и внутренние смысловые связи между отдельными смысловыми элементами, может и должно стимулировать процесс разобозначения экспериенциального кластера. Некоторые термины как проявление этого разобозначения уже появлялись и использованы в скобках при описании состава элементов схемы (в частности обозначения "капиталозатраты" и "капиталовложения" использовали достаточно долго как самостоятельные терминологические единицы, но в виду того, что если предлагать обобщённое определение термина "инвестиции", то в основе него

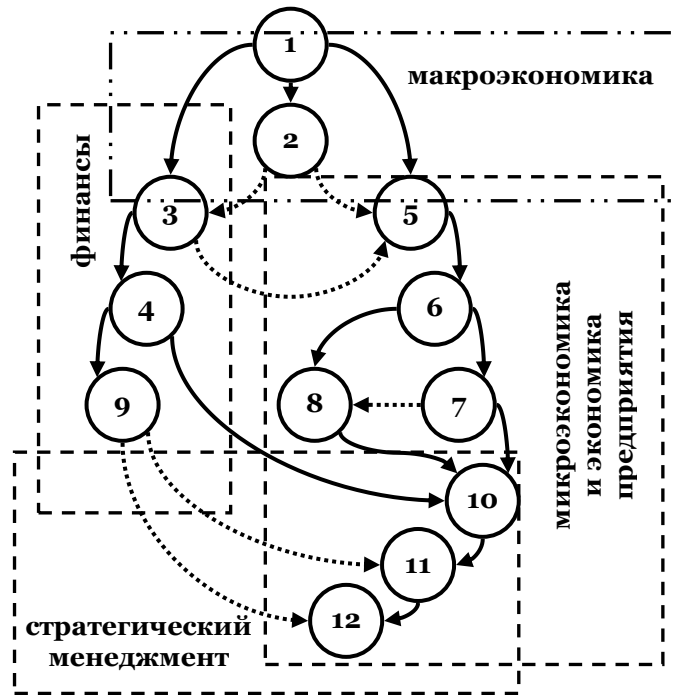
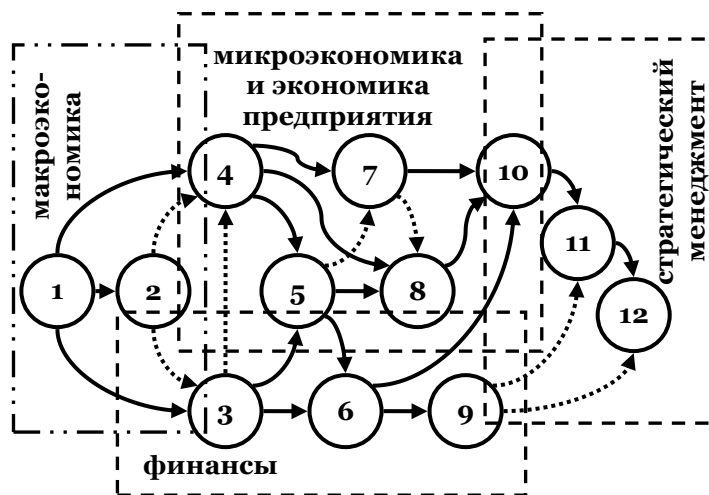


Рис. 1. Последовательность рекомендуемого порядка усвоения интерпретаций частных трактовок экспириенциального кластера «инвестиции» (обозначения – в тексте)

будет понятие "изменение капитала" - в частности приращение капитала, - а именно на это и ориентируют такие обозначения как "капиталозатраты" и "капиталовложения", что делает их как бы синонимами интернационального термина и приводит к вытеснению их из употребления), но считать термин "инвестиции" разобозначенным, но неверно применяемым (как это случается с терминами "затраты", "себестоимость", "издержки", "расходы") нельзя. Задачу разобозначения этого термина ещё предстоит решить, но и в случае её решения наличие общего понимания связи переменной запаса "капитал" и переменной потока "инвестиции" останется, а потому термин "инвестиции" останется обобщающим, а его истолкование будет полностью зависеть от истолкования и возможного разобозначения термина "капитал".

Поскольку в перечень попали достаточно значимые интерпретации, чтоб инспирировать достаточно крупные для изучения предметные области, то эта же последовательность может быть рассмотрена и как последовательность изучения предметных областей. Приведём её повторно с названием предметных областей, изменив её только в части соотношения вопросов окупаемости и капитализации, поскольку они как предметные области являются взаимосвязанными из-за наличия так называемых модифицированных показателей, учитывающих временную стоимость денег в оценках окупаемости (при том, что понятие окупаемости более основательно, чем понятие капитализации). Такая последовательность представлена на рис. 2.



Условные обозначения:

1. Вводная тема, объясняющая среди прочего и семантическое поле экспериенциального кластера «инвестиции»;
2. Макроэкономическая интерпретация инвестиций;
3. Модели теории заёмных средств;
4. Теория корпоративных финансов;
5. Модели формирования и окупаемости основного капитала;
6. Теория временной стоимости и капитализации дохода;
7. Теория управления проектами;
8. Теория износа и замены оборудования;
9. Портфельной теория;
10. Модели инвестиционной прогрессии;
11. Синтез финансовых концепций «инвестиций» в моделях динамического портфеля бизнеса;
12. Модели обоснования инвестиционных стратегий предприятия.

Рис. 2. Последовательность рекомендуемого порядка усвоения интерпретаций частных трактовок экспериенциального кластера «инвестиции» (как основа структурирования тем курса)

Кроме полученного результата в упорядочении процесса усвоения родственных предметных областей можем также констатировать и косвенную пользу полученного результата: вопрос интерпретации термина «инвестиции» может быть рассмотрен как показательный в случае с семантикой экономического знака. Эта показательность легко может быть установлена, если рассмотреть частные смежные вопросы с точки зрения разных интерпретаций: легко установить, что такие понятия как «окупаемость», «доходность», «рисковая доходность», «диверсифицированность», «привлекательность», «капитализация» и другие характеристики инвестиций не могут быть совершенно свободно состыковываемы в одной проблемной области, а требуют соответствующей интерпретации экспериенциального кластера «инвестиции».

Литература:

1. Антипов А.Н. Управление инвестиционным процессом на промышленных предприятиях: Дис. ... канд. экон. наук: 08.06.02 / Антипов Александр Николаевич. – Луганск, 2000. – 207 с.
2. Бурков В.Н. Модели и методы мультипроектного управления: препринт / Бурков В.Н., Квон О.Ф., Цитович Л.А. – М.: Ин-т проблем управления РАН, 1997. – 62 с.
3. Мазур И.И. Управление проектами: справочник для профессионалов / Мазур И.И., Шапиро В.Д., Титов С.А. и др. – М. : Высшая школа, 2001. – 875 с.
4. Кривуля П. В. Отличие предмета и задач управления затратами и управления расходами / П. В. Кривуля // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2000. – №5(27). Ч.2 – С. 66-79.
5. Кривуля П. В. Недостатки терминологии как препятствие становлению концепции управления расходами самостоятельно от управления затратами / П. В. Кривуля // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 17 (II). — Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – С. 151-178.
6. Кривуля П. В. Предложение и проверка концепта тропов систем показателей: ситуативность СП-тропов и качественная оценка их видов / П. В. Кривуля // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2013. – № 4 (193). Ч. 2. – С. 81-91.
7. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЇ

Манухіна М.Ю.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Одним із недоліків сучасного обліку є відсутність системи облікових реєстрів і бухгалтерських рахунків для відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності. Чинні облікові моделі не адекватні різновидам інноваційних процесів і не надають достатніх та достовірних даних для проведення економічного аналізу в сфері інновацій. Сьогодні в обліку інформація про витрати на інноваційні процеси не відображаються в систематизованому вигляді. Структуру і зміст аналітичного обліку не розроблено на законодавчо-нормативному рівні.

Формування системи бухгалтерського обліку витрат на інноваційні заходи необхідно забезпечити на основі виконання наступних принципів, що визначають напрямки його розвитку:

розгляд інноваційного продукту як об'єкта бухгалтерського обліку з урахуванням властивостей його вимірності і відокремленості;

відображення інновацій на рахунках бухгалтерського обліку як кількісно певних і відокремлених об'єктів;

накопичення на рахунках бухгалтерського обліку «інноваційних» витрат по етапах становлення інновації;

розширення змісту та переліку об'єктів «інноваційного» обліку шляхом розширення розуміння інвестицій як вкладень не тільки в основний капітал і в нематеріальні активи, а й в наукові дослідження, в людський капітал.

Відсутність методичних рекомендацій з обліку витрат інноваційних процесів призвело до розпорошення витрат на різних рахунках, що ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми цих витрат.

У бухгалтерському обліку витрати, пов'язані з інноваційною діяльністю, спочатку відображають на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів». Після завершення проекту у разі позитивного результату нагромаджені витрати інноваційного характеру списують на рахунок 15 «Капітальні інвестиції», у разі негативного результату – на рахунок 941 «Витрати на дослідження і розробки». За альтернативного методу обліку витрат інноваційної діяльності витрати на дослідження та частину витрат на розроблення списуються на витрати періоду, решту витрат на розроблення капіталізуються. Внаслідок цього маємо цілий рід бухгалтерських рахунків, на яких відображаються витрати інноваційної діяльності.

Жоден з цих методів обліку витрат інноваційної діяльності не дає змогу систематизувати їх всіх на окремому рахунку, щоб уникнути їх розпилювання та отримати чітку інформаційну базу для аналізу ефективності інноваційних проектів.

Доцільним є виокремлення конкретного рахунка з формування інноваційних витрат. А саме, за дебетом цього рахунка із кредиту різних рахунків протягом періоду освоєння інноваційної продукції відображатимуться: витрачені матеріали, заробітна плата з нарахуваннями на неї, надані послуги тощо. Запропонований рахунок буде транзитним. Витрати на інноваційні процеси визнаватимуть витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

З метою організації обліку витрат по етапах становлення інноваційного продукту можна групувати інноваційні витрати за наступними напрямками: маркетингові дослідження; наукові дослідження і розробки; інноваційне проектування; комерціалізація продукту; інші витрати. З метою більш глибокої деталізації групи інноваційних витрат можуть поділятися на види інноваційних витрат виходячи із специфіки діяльності організації і потреби в аналітичній інформації.

Запропоновану методику слід описати на законодавчому рівні. Наприклад, розробити і затвердити нове Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, яке б регламентувало саме облік інновацій, зокрема, облікову інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробленням інновацій. Сьогодні під час дослідження та розроблення інноваційних продуктів враховуються норми різних П(С)БО, зокрема П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та П(С)БО 9 «Запаси». Згідно з П(С)БО 8, інновації, отримані в результаті розроблення, потрібно відображати у балансі за умов, що підприємство має намір, технічну можливість та ресурси для доведення інноваційної продукції до реалізації, отримання економічних вигід від її збуту чи використання. Однак це положення стосується розроблення і дослідження інновацій нематеріального характеру. У разі ж виникнення ситуації, коли підприємство вирішує удосконалити або створити нові матеріальні активи – запаси, обладнання тощо – їхня оцінка повинна ґрунтуватися на вимогах П(С)БО 9 «Запаси» або П(С)БО 7 «Основні засоби». У такому разі новий єдиний стандарт, який би охоплював усі види інноваційної діяльності та чітко регламентував їх облік, значно би покращив ситуацію з отримання достатньої облікової інформації щодо витрат на інновації.

Проведений аналіз методичних засад обліку інноваційної діяльності визначає необхідність розробки та впровадження на рівні стандартів бухгалтерського обліку методичних рекомендацій з відображення на рахунках обліку і в облікових регістрах витрат, доходів і фінансових результатів інноваційної діяльності.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» затверджено Міністерством фінансів України від 18.10.99 № 242.
2. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2006. - 334с.

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Мартінова Л.В., Пеліпей А.О.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В умовах значної невизначеності й мінливості економічної системи, успіх підприємства на ринку багато в чому обумовлений характером потенціалу його інноваційного розвитку. При цьому, серед різних складових потенціалу інноваційного розвитку особливе місце займає людський потенціал, багато в чому визначальній можливості реалізації економічних цілей підприємства.

Оцінка людських ресурсів, як специфічного елемента системи господарської діяльності, з однієї сторони утруднена, а з іншої життєво необхідна в умовах інформатизації й безупинно наростаючих темпів і складності трансформації внутрішніх і зовнішніх факторів середовища господарської діяльності підприємства.

Поєднання людського та технологічного факторів виробництва надають можливість забезпечення кількісного та якісного зростання виробництва, створюють передумови сталого інноваційного розвитку.

Саме людський фактор багато в чому визначає ефективність формування інноваційних витрат, а значить ставиться до кола ключових напрямків удосконалювання інноваційної системи.

Одним зі шляхів підвищення рівня людського потенціалу суб'єкта господарювання є підготовка кадрів для сфери інноваційної діяльності. При цьому трудові ресурси в сфері інновацій включають не тільки фахівців з інноваційного менеджменту, але й учених-інноваторів, діяльність яких спрямована на пошук і розробку нових ідей і їхню практичну реалізацію. Необхідно відзначити, що реалізація інновацій у виробничій сфері, вимагає поєднання економічних і спеціальних галузевих наукових знань, а також творчої складової.

При цьому вартість і ціна нововведення не мають прямого зв'язку із працею, вкладеною в його виробництво та часом. Вартість нововведення переважно визначається ефектом, який воно створює у виробництві. Це пояснюється специфічними особливостями праці, вкладеного в створення нововведення, пов'язаними з відсутністю прямої залежності між витраченими зусиллями, часом і результатом (творчим характером такого виду праці).

Таким чином, найважливішими елементами вдосконалення забезпечення інноваційної діяльності людськими ресурсами є:

1. Комплексна оцінка праці, що включає як невід'ємний елемент оцінку творчих здатностей і їхнього вкладу в практичній діяльності працівника;
2. Виявлення можливостей підвищення рівня людського потенціалу за рахунок інвестування в людський капітал;

3. Мотивація творчої праці, що лежить в основі поведінкового підходу (узгодження цілей організації з індивідуальними цілями працівників);
4. Розвиток креативних підходів до управління людським потенціалом.

Література:

1. Лях В.В., Удовік С.Л. Фінська модель інформаційного суспільства: приклад для наслідування (передмова) // Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель / Пер. з англ. – К.: Вид-во “Ваклер” у формі ТОВ, 2006. – С.15–22.
2. Воронкова В.Г. Формування інноваційного управлінського потенціалу в контексті соціального простору міста // Збірник наукових праць ДонДУУ: “Соціологія управління”. Серія “Спеціальні та галузеві соціології” Т. VIII. Вип. 3 (80). – Донецьк: ДонДУУ, 2007. – 432 с. – С. 391–397.
3. Блинов А. Дорогие работники – крепкая страна. Интервью с Э.М. Либановой // Эксперт Украина. – 2007. – № 1–2. – С.33–35.
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с. – С. 31–32.
5. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 271 с. – С.8.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мась О.В.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Для того, щоб сучасна економіка України вийшла із кризового стану, треба особливе значення надати активації інвестиційної діяльності, оскільки без її діяльності неможливо здійснити прогресивних зрушень в економіці, підвищити конкурентоспроможність та взагалі забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави.

Дуже багато відомих вітчизняних, а також іноземних вчених-економістів почали досліджувати стратегії інвестиційної діяльності. Дослідження проблем інвестицій започатковані з середині ХХ сторіччя в працях С.К. Майєрса, Й.Ф. Магі, Г.А. Сіка, В.Н. Беренса, П.М. Хавранєка та інших авторів. Проте, попри досить велику кількість публікацій є і невирішені проблеми, серед яких досить актуальною є проблема формування інвестиційної стратегії в кризових умовах.

Актуальність цієї теми полягає у тому, що наша країна знаходиться у кризовому стані і щоб вийти з нього потрібно застосовувати, як можна більше коштів з різних джерел: бюджетне фінансування; власні накопичення підприємства; банківські кредити; інвестиційні фонди; кошти приватних інвесторів і особливо іноземні інвестиції. Для збільшення ефективності інвестицій треба розробити інвестиційну стратегію для кожного підприємства та обґрунтувати її важливості для успішної діяльності підприємства.

Інвестиційна стратегія — система довгострокових цілей інвестиційної діяльності і набір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення.

Інвестиційна стратегія є найважливішою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій в розрізі окремих видів діяльності, засоби формування і розподілу ресурсів. При цьому інвестиційна стратегія знаходиться у певній співвідпорядкованості з іншими елементами стратегічного вибору підприємства, ієрархія якої в загальному вигляді. Розуміння взаємозв'язку інвестиційної стратегії з іншими найважливішими елементами стратегічного вибору підприємства дозволяє зробити більш ефективним процес її розробки [1].

В сьогоденних складних умовах, коли економіка країни знаходиться у важкому стані, банківський сектор зазнає значних змін, іноземні інвестиції набувають дуже важливого значення. Тому при розробці інвестиційної стратегії першочерговим завданням є пошук інвестиційних ресурсів, а також їх ефективне використання [2].

Розробка інвестиційної стратегії потребує наступних умов:
передбачити постановку цілей ІД;

визначити її пріоритетні напрямки і форми;
оптимізувати структуру сформованих інвестиційних ресурсів їхнього розподілу;
виробити інвестиційну політику по найбільш важливим аспектам ІД;
підтримати взаємовідносини із зовнішнім інвестиційним середовищем [3].

Головним завданням є аналіз ефективності інвестиційної діяльності підприємства та обґрунтування напрямів її підвищення.

Важливими компонентами інвестиційного планування на підприємствах є пошук і формування варіантів капіталовкладень, визначення відносних і абсолютних розмірів їх прибутковості, встановлення можливостей фінансування за рахунок різних джерел, оцінювання надійності реалізації та можливості успіху того чи іншого варіанта інвестування. Правильність прийнятих науково-технічних рішень, пов'язаних з практичними можливостями, буде виявлятися під час тривалого періоду сприятливого впливу інвестицій на виробництво та збут продукції, збільшення прибутку підприємства [4].

Таким чином, інвестиційна стратегія, як одна з функціональних стратегій в стратегічному наборі підприємства, сприяє посиленню його конкурентних переваг, забезпечує збільшення вартості активів підприємства. Її розроблення потребує ретельного дослідження факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і врахування можливих змін цих факторів. Кожне підприємство формує інвестиційну стратегію, виходячи з власних потреб в інвестуванні і враховуючи віддачу від вкладень з точки зору отримання прибутку і забезпечення соціального ефекту. Ефективна реалізація стратегії пов'язана з вибором об'єктів інвестування і оптимізацією показників ризику і доходності.

Література:

1. Гіляровський Л.Т., Попков І.А. Економічний аналіз в оцінці кінцевих результатів виробничо-фінансової діяльності організації. // Аудитор, 2001. - № 3. - С. 53-61.
2. Поняття інвестиційної стратегії та порядок її формування на підприємстві. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/35293/>.
3. Конащук В.Л., Ковальова В.Ю. Формування інвестиційної стратегії промислового підприємства / В.Л. Конащук, В.Ю. Ковальова // Економічний вісник ЗДІА, 2012. – №3.
4. Якимчук, Т. В. Роль інвестиційної стратегії в діяльності підприємства / Т. В. Якимчук // Наукові праці НУХТ, 2008.– № 27. – С. 144–145.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС - ЯК СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розмислова К.О.

Східноукраїнській національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Деякі зарубіжні та вітчизняні економісти розглядають інвестиції як довгострокові вкладення капіталу в різні галузі і сфери економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охорону середовища як всередині країни, так і за кордоном, з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва, одержання прибутку.

Проблемам розвитку та становлення інвестиційних процесів в економіці України та питанням удосконалення механізму інвестиційної діяльності присвячені праці багатьох відомих вчених, таких як:

І. Александров, В. Гейц, М. Герасимчук, В. Дорофієнка, О. Коновалов, Л. Костирко, О. Логачова, Ю. Махортов, С. Мілевський, П. Перерви, О. Половян, М. Тарасова, Д. Черваньова, М. Чумаченка та багатьох інших учених, які вирішували ці проблеми як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів [1 - 5].

У зв'язку з відносно недавньому формуванням поняття «інвестиційної діяльності» і «інвестиційних процесів» в їх сучасному розумінні, питання особливостей їх формування в Україні є ще недостатньо розробленими, що обумовлює актуальність теми обраного дослідження.

Метою цієї роботи є аналіз процесів і понять інвестиційної діяльності та інвестиційних процесів як окремих категорій загального призначення. Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити такі завдання:

аналіз сутності інвестицій та інвестиційних процесів в їх сучасному розумінні;

аналіз особливості правового регулювання інвестиційної діяльності;
методологічні аспекти розробки інвестиційної політики підприємства;
вивчені основні джерела формування інвестицій;

дана характеристика залучених коштів як основного способу фінансування інвестиційного процесу.

У комерційній практиці прийнято розрізняти три типи інвестицій з точки зору об'єкта, на який вони спрямовані:

1. Інвестиції в фізичні (реальні) активи (виробничі будівлі, споруди, будь-які види машин і устаткування з терміном служби більше одного року).

2. Інвестиції в нематеріальні активи (цінності, що одержуються фірмою в результаті придбання ліцензій, розробки торгових знаків, перенавчання або підвищення кваліфікації персоналу).

3. Інвестиції в грошові активи, або портфельні інвестиції (права на отримання грошових сум від інших фізичних і юридичних осіб у вигляді

депозитів у банку, облігацій, акцій або, іншими словами, контракти, записані на папері).

Інвестиції можуть бути зовнішніми і внутрішніми. Внутрішні інвестиції підприємства - це інвестиції, які здійснюються за рахунок власних джерел, зокрема нерозподіленого прибутку. Зовнішні інвестиції залучають ззовні за допомогою продажу акцій та облігацій підприємства, отримання банківських позичок.

В якості основних понять теорії інвестицій виділяють інвестиційне середовище та інвестиційний процес, які і визначають вибір інвесторів. Основними компонентами інвестиційного середовища є цінні папери, які обертаються на фінансовому ринку, умови їх продажу і придбання; структура фінансових ринків, а також фінансові посередники, що функціонують на цих ринках і зв'язують покупців і продавців.

Інвестиційний процес складається з вибору інвестиційної політики, або стратегії інвестора, аналізу ринку цінних паперів; формування портфеля цінних паперів; оцінки ефективності портфеля і його перегляду. Інвестиційна політика має на увазі вибір інвестором мети, обсягу інвестованих коштів, приблизною структури портфеля. Інвестор планує, який тип паперів він буде купувати, на який термін, на який ринок. Різні інвестори ставлять перед собою різні цілі в залежності від індивідуальних переваг. Коротко етапи інвестиційного процесу полягають в наступному:

1. Вибір інвестиційної політики.
2. Аналіз ринку - фундаментальне і технічне прогнозування ризиків і доходностей на ринку.
3. Формування портфеля активів - розподіл капіталу між обраними активами в певній пропорції для досягнення заданої мети.
4. Реструктурування портфеля - зміна складу портфеля при зміні цілей і зовнішніх умов.
5. Оцінка ефективності портфеля - порівняння якості управління портфелем з еталоном.

Під інвестиційною діяльністю розуміється вкладення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій по реалізації інвестицій. Інвестування у створення та відтворення основних фондів здійснюється у формі капітальних вкладень. Це визначення, в основному, відповідає міжнародному підходу до уявлень про інвестиційну діяльність як процесу вкладення ресурсів (благ, майнових та інтелектуальних цінностей) з метою отримання прибутку, доходу, дивіденду (соціального ефекту) в майбутньому. Іншими словами, інвестор відмовляється від задоволення насущних потреб у розрахунок на очікуване задоволення їх у майбутньому, але вже в більших розмірах.

Сукупність зазначених цінностей, що обертаються на ринку, прийнято відносити до об'єктів інвестиційної діяльності. Деякі вчені-економісти до цієї сукупності відносять також «фінансові права», які впливають з взаємозв'язку інвестицій і державного регулювання умов інвестиційної

діяльності, перш за все, податково-амортизаційної політики. Такі податково-амортизаційні преференції дають економічний ефект, виходячи з повернення коштів у майбутньому і тому цей ефект повинен оцінюватися.

На рис. 1 наведена схема класифікації інвестицій за формами. Фонд накопичення як частина національного доходу, що зберігається, є основним джерелом інвестицій. Умовно він може бути поділений на фонд відшкодування і фонд відновлення. За рахунок цих фондів здійснюються відповідно валові і чисті (в їх складі) інвестиції.

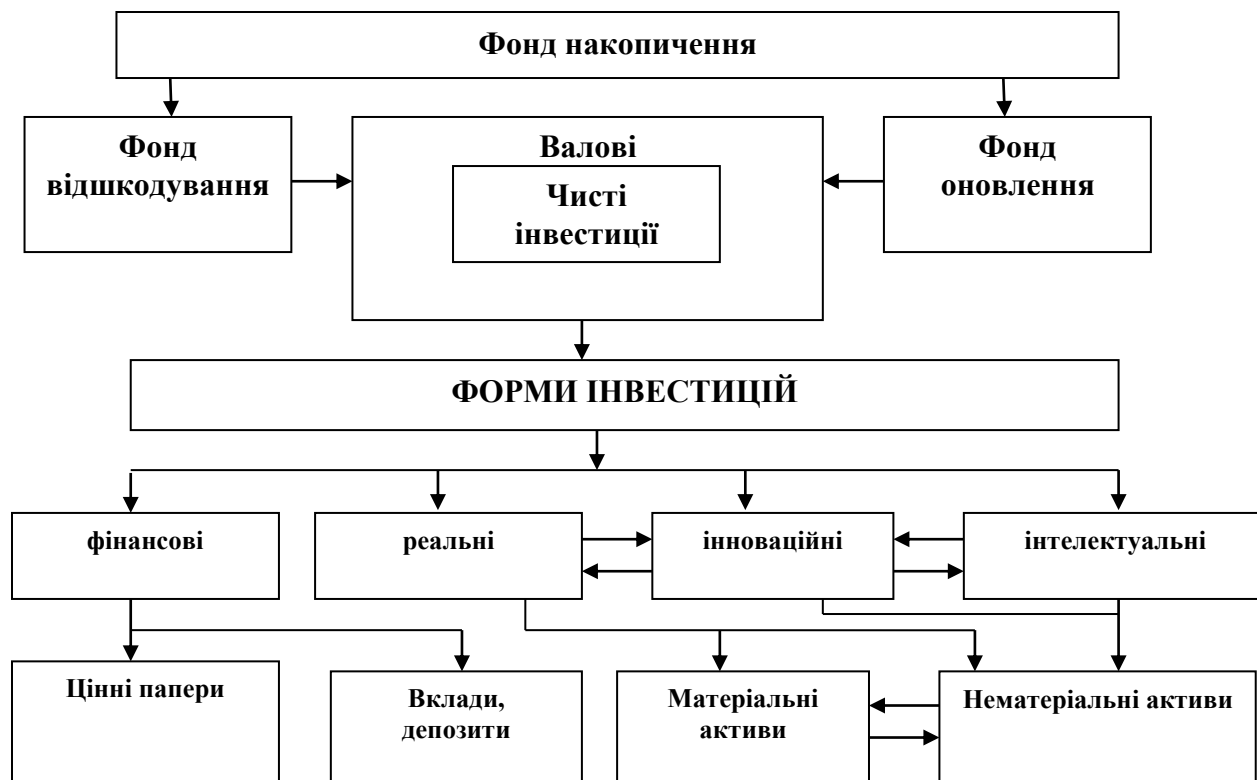


Рис. 1. Класифікація інвестицій

Валові інвестиції характеризують загальний обсяг коштів, що спрямовуються на відтворення: нове будівництво, реконструкцію і розширення, технічне переозброєння, а також підтримання діючих потужностей.

Чисті інвестиції в такому контексті є вкладення коштів у новостворювані виробничі фонди і оновлюваний виробничий апарат. Вони менше валових на величину коштів, що спрямовуються з фонду відшкодування у вигляді амортизаційних відрахувань на повне відновлення.

До суб'єктів інвестиційної діяльності відносять інвесторів і учасників. При цьому інвестор - суб'єкт інвестиційної діяльності, який приймає рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Інвестори можуть виступати в якості вкладників, покупців, кредиторів, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності, тобто вкладати капітали, купувати цінні папери, а також виконувати

функції товаровиробників. Інвесторам в умовах ринку надаються дуже широкі повноваження відповідно до їх економічної самостійності. А саме визначення цілей, напрямів, видів і обсягів інвестицій, а так само визначення складу інших учасників інвестиційної діяльності.

Суб'єкти інвестиційної діяльності реалізують свої економічні інтереси, вступаючи в певні взаємини на інвестиційних ринках. Ці ринки регулюють процес обміну інвестиціями та інвестиційними об'єктами (товарами).

Таким чином, інвестиційна діяльність - це послідовна сукупність дій її суб'єктів (інвесторів та учасників) щодо здійснення інвестицій з метою отримання доходу або прибутку. Кожна держава як суб'єкт інвестиційної діяльності визначає правові, економічні, соціальні умови цієї діяльності в своєму законодавстві. У більш вузької трактуванні цього поняття вживають термін «інвестиційний процес». Це поняття можна пов'язати з обґрунтуванням і реалізацією реальних інвестицій, тобто із здійсненням реальних інвестиційних проектів.

Література:

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: нац. доп. / О.І. Амоша [та ін.]; заг. ред. В.М. Гейць [та ін.]; НАН України. Секція суспільних і гуманітарних наук. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

2. Стратегія сталого розвитку регіону: моногр. / І.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова; за заг. ред. д.е.н. І.О. Александрова / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2010. — 204 с. ISBN 978-966-1571-84-5.

3. Мілевський С.В. Методи оцінки конкурентоспроможності регіону / С. Мілевський // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики. 10-11 травня 2012 року – Харків. – С. 296 – 298.

4. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015: нац. доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 221 с.

5. Махортов Ю.О. Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки / Ю. Махортов, В. Зюбін // Економічний вісник Донбасу. – 2010. - № 2 (20). – С. 139 – 144.

СЕКЦІЯ 5: ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ: РУШІЙНІ СИЛИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ У БАНКУ

Бондарева О.Г.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Контролінг — це складна синтезована категорія сучасного управління, що постає на межі економічного аналізу, планування, управлінського обліку й менеджменту. В сучасній літературі зазначається, що контролінг у разі його ефективної побудови здатний перевести управління на якісно новий рівень через інтеграцію, координацію і спрямування діяльності на досягнення оперативних і стратегічних цілей. Отже, завдання контролінгу полягають у тому, щоб у процесі підготовки і надання необхідної управлінської інформації орієнтувати керівництво банком на прийняття певного рішення і вжиття необхідних заходів для його реалізації. Слід указати на брак теоретичних праць щодо контролінгу безпосередньо в банківських установах. Проте будь-який банк є насамперед суб'єктом господарської діяльності, а тому базові положення щодо контролінгу, викладені, наприклад, у фундаментальній праці Дітгера Хана «Планування і контроль: концепція контролінгу» [1], цілком можуть бути поширені і на банківські управлінські системи. Загальні межі контролінгу ілюструє схема рис. 1.

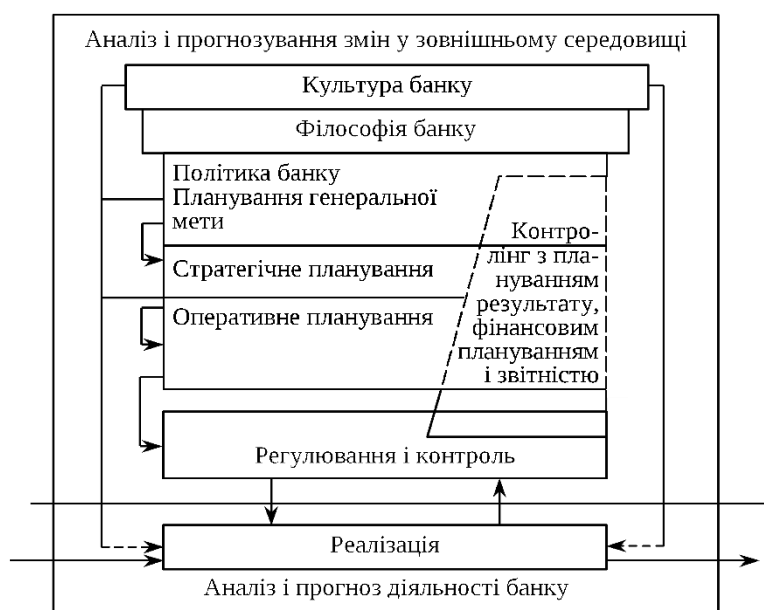


Рис. 1. Схема контролінгу в межах управлінських завдань банку [1, с. 13]
Аналіз і прогнозування діяльності банку, так само як і сфера кон-

тролінгу, охоплюють численні господарські процеси на всіх рівнях банківського менеджменту. Як наслідок система контролінгу сприяє підвищенню якості управління через погоджене планування і механізм контролю для оцінки відхилень від заданих параметрів.

За сучасних умов ведення банківського бізнесу ринкові відносини поширюються і на внутрішнє середовище банку у вигляді формування загальної вартості банківських продуктів, їхньої ціни. Для вітчизняних банків контролінг — нове явище в управлінні. Він відповідає ринковому механізму господарювання, зміст якого полягає в отриманні економічного зиску (доходу) від реалізації банківських продуктів. У свою чергу, прогнозувати планову дохідність операцій можна тільки на підставі отриманих висновків про досягнуті показники з орієнтацією на перспективні напрями діяльності. Це означає, що обґрунтованому прийняттю рішення в процесі управління передуює використання великої кількості інформації: планової, облікової, аналітичної та контрольної. Не згрупована, не систематизована та не опрацьована інформація не має практичної цінності для управління. Отже, якщо банк запроваджує механізм контролінгу як цілісну оновлену систему управління, то наявну вхідну інформацію необхідно «відсортувати» за певними напрямками майбутнього управлінського рішення.

Важливо у цьому зв'язку поєднати в системі контролінгу його аналітичні ретроспективні та перспективні елементи. Так, ретроспективний аналіз дає уявлення про відносно сформовані тенденції в конкретних напрямках діяльності, які, певна річ, підтверджуються відповідною бухгалтерською інформацією. Водночас формується інформаційна база для якісного планування, що відповідає прогностичним характеристикам (можливостям) контролінгу.

Предметом контролінгу в сучасному банку є економічне управління, орієнтоване на оптимальний результат: максимальний прибуток, високу дохідність власних акцій за гарантованої ліквідності та платоспроможності.

Із основним завданням контролінгу — інформаційним забезпеченням результативного управління банком — прямо пов'язуються його функції консультування та інформаційного обслуговування підготовки і реалізації рішень.

Отже, основна функція контролінгу полягає в інформаційній підтримці керівництва в процесі планування, регулювання і спостереження за ходом банківської діяльності [2, с. 72].

Якщо сферу контролінгу поширити на вітчизняні господарські об'єкти й процеси, то під предметом контролінгу слід розуміти господарське управління банком, орієнтоване на кінцевий результат (максимальний прибуток) за дотримання нормативів ліквідності, затверджених НБУ.

Система контролінгу забезпечує також можливість управління через погоджене планування, опрацювання контрольних процедур для оцінки відхилень від поставлених цілей за всіма напрямками банківської діяльності.

Запозичене з англійської мови слово «контролінг» і давно відоме в банках слово «контроль» хоч і мають спільний корінь, проте аж ніяк не тотожні.

Контролінг і контроль у банківській, як і в будь-якій іншій підприємницькій діяльності, співвідносяться між собою як загальне й часткове, тобто контроль є лише однією з функцій контролінгу [2, с. 73].

Для визначення інших, не менш важливих його функцій, слід передовсім розглянути об'єкти та суб'єкти контролінгу.

З огляду на предметну сутність контролінгу, під його об'єктами ми розуміємо ті процеси, що протидіють діяльності та водночас перебувають у взаємозв'язку. Їх можна узагальнити як результат застосування банком певних способів пізнавальної діяльності, тобто логічних операцій, що поширюються на господарські процеси — від формування ресурсної бази, виконання процедур її розміщення до мотивації кадрової політики й персоналу.

З урахуванням цього суб'єкт контролінгу — це виконавець предметно-практичної діяльності та процесу пізнання, джерело активності, спрямованої на об'єкт. Незалежно від того, який підрозділ банку виконує процес контролінгу, суб'єктивні дії виконавців забезпечують генерацію ідей, їхню дальшу розробку й експертизу, що передують прийняттю управлінських рішень.

У теоретичному блоці контролінгу необхідно визначити місце управлінського обліку в цілісній інформаційно-аналітичній системі банку.

Управлінський облік через облікові процедури, по-перше, забезпечує розшифровку доходів і витрат, результатів і показників рентабельності в розрізі бюджетних одиниць [3, с. 47]. По-друге, управлінський облік є процесом визначення, вимірювання, збирання, аналізу, підготовки, інтерпретації інформації як фінансової, так і операційної [4, с. 37]. Отриману інформацію використовує керівництво банку для планування, оцінки і контролю діяльності, тобто для економічного управління, орієнтованого на результат. Останнє і є предметом контролінгу.

Основна мета контролінгу полягає в підтримуванні досягнутого рівня прибутковості та у забезпеченні дальшого успішного розвитку банку.

Виходячи з цього назвемо три можливі підходи до сутності та функцій контролінгу.

1. Контролінг, орієнтований на загальну інтегровану систему обліку, передбачає створення на основі облікових даних інформаційно-аналітичного поля підтримки прийняття управлінських рішень, пов'язаних із плануванням і контролем діяльності банку.

2. Контролінг, орієнтований на інформаційну базу управлінського обліку, забезпечує оптимізацію інформаційних потоків усередині банку, їх координацію і функціонування через контролювання відповідальності окремих структурних підрозділів. Формується загальна система цілей банку, в якій власне банк відіграє роль інструмента, за допомогою якого всі, причетні до банківського бізнесу, намагаються досягнути конкретних цілей.

У цьому розумінні банк є центром заінтересованості інвесторів, клієнтів, акціонерів (засновників, пайовиків), держави, персоналу. Отже, збереження і успішний розвиток банку перетворюються на головну мету з погляду всіх заінтересованих осіб та організацій, які в такий спосіб отримують можливість реалізації своїх індивідуальних цілей [1, с. 17].

3. Контролінг, орієнтований на систему управління, узагальнює два моменти: з одного боку, планування і контроль, з другого — повну координацію дій. Загалом цей підхід безпосередньо пов'язується з розвитком і поширенням банківського менеджменту.

Вивчаючи питання контролінгу неможливо залишити поза увагою найповніше і найпредметніше дослідження з проблем контролінгу — вже згадувану книжку Д. Хана, яка поєднує теорію і практику у сфері управління. Так, основні завдання контролінгу автор убачає в інформаційному забезпеченні орієнтованих на результат процесів планування, регулювання і контролю (моніторингу) на підприємстві, у виконанні функцій інтеграції, системної організації та координації. Базу контролінгу формують показники управлінського і фінансового обліку, які, за можливості, організовано в банк техніко-економічних даних [1, с. 112].

Такий підхід властивий дослідженням і відомого російського вченого А.Д. Шеремета [5]. Схема рис. 2 наочно засвідчує єдність інформаційної системи фінансового обліку й управління. У процесі перетину цих інформаційних систем формується поле управлінського обліку.

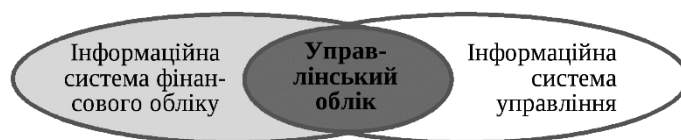


Рис. 2. Схема місця управлінського обліку в інформаційній системі [5]

Загалом управлінський облік банку характеризується як мікроекономічний облік. Його процедури пов'язують в одне ціле низку окремих процесів: планування, калькулювання банківських послуг, бюджетування за центрами відповідальності та центрами прибутковості.

Управлінський облік як самостійний напрям бухгалтерського обліку формує інформацію, необхідну для складання внутрішньобанківської звітності, що є необхідною умовою прийняття управлінських рішень навіть за нестандартних економічних ситуацій. Організація ефективного механізму управлінського обліку базується на двох основних принципах: принципі оперативності даних, необхідних для прийняття управлінського рішення, та принципі конкретизованої відповідальності управлінців за його наслідки.

Економічний прибуток банківської діяльності визначається як сума отриманих та нарахованих доходів за певний проміжок часу з відрахуванням витрат (здійснених та нарахованих). З огляду на це важливим елементом процесу управління банком є правильна оцінка

необхідності передбачуваних витрат та ймовірності отримання доходів. Це зменшує передовсім кількість утрачених можливостей в конкретному середовищі. Збіг інформаційної системи фінансового обліку (рахунки класу 6 «Доходи» і класу 7 «Витрати») та інформаційної бази управлінського обліку за центрами прибутковості забезпечує базу для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних рішень.

Система контролінгу закладає основу для оцінки всіх банківських операцій з позиції отримання банком майбутньої економічної вигоди.

Література:

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.3
2. Ивашкевич В.Б. Контроллинг на предприятиях Федеративной Республики Германии / В.Б.Ивашкевич, С.Н. Зайцев // Бухгалтерский учет. — 1996. — № 10. — С. 70-80.
3. Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. / А.М. Карминский, Н.И.Оленев, А.Г.Примак, С.Г. Фалько. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 256 с.
4. Международные стандарты финансовой отчетности. — М.: Аскери-АССА. — 1998. — 890 с.
5. Управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. — М.: ФБК-Пресс, 1999. — 512 с.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ СТРАТЕГІЙ ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВИМ РИЗИКАМ БАНКУ

Малюкіна А. О.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

Проблема оцінки та мінімізації фінансових ризиків банківської діяльності в умовах фінансово-економічної кризи, що сьогодні розвивається в Україні, потребує значної уваги з боку науковців та практиків.

Теоретичні та практичні аспекти ідентифікації та управління фінансовими ризиками розглядаються в роботах таких вітчизняних дослідників: Діденко С. В., Криклій О. А., Вовк В. Я., Лупій В. А., Павлюк С. М., Шумський А. А., Примостка Л. О.

Проте, не зважаючи на значний інтерес дослідників до проблеми оцінки та мінімізації ризиків проблема вибору стратегії протидії фінансовим ризикам банку недостатньо вивчена. Уточнення потребують проблеми ідентифікації існуючих стратегій та підходів до вибору оптимальної стратегії з переліку існуючих.

Стратегія протидії фінансовим ризикам банку може розроблятися на весь стратегічний період або на конкретний його етап, що забезпечує вирішення конкретних стратегічних завдань. В першу чергу, стратегія розробляється по окремих сегментах домінантних напрямків стратегічного фінансового розвитку, а також за окремими напрямками мінімізації ризиків.

Кожен з видів стратегії протидії фінансовим ризикам повинен бути диференційований за типами її реалізації. Тип стратегії характеризує співвідношення рівнів очікуваних результатів та витрат, необхідних для реалізації обраної стратегії [0].

В процесі мінімізації банківських фінансових ризиків виділяють три базові стратегії: агресивна, помірна і консервативна [0, с. 37].

"Агресивний" тип стратегії мінімізації ризиків характеризує стиль і методи прийняття фінансових рішень, орієнтованих на досягнення запланованих результатів депозитної та кредитної діяльності від рівня ризиків [0, с. 108]. Оскільки рівень результативності стратегії зазвичай кореспондується з рівнем фінансових ризиків, агресивний тип стратегії генерує найбільш високі рівні фінансових ризиків банківської діяльності.

"Помірний" тип стратегії мінімізації ризиків характеризує стиль і методи прийняття фінансових рішень, орієнтованих на досягнення виконання нормативів НБУ та отримання середнього прибутку [0, с. 83]. При такому типі стратегії, банк відмовляється проводити фінансові операції з високим рівнем ризиків навіть при очікуваному високому результаті.

"Консервативний" тип стратегії мінімізації ризиків характеризує стиль і методи прийняття фінансових рішень, що орієнтовані переважно на мінімізацію фінансових ризиків. Забезпечуючи достатній рівень фінансової

безпеки банку, такий тип фінансової стратегії не здатний забезпечити досить високих кінцевих результатів банківської діяльності.

Рекомендації по вибору типу фінансової стратегії протидії фінансовим ризикам банку представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Рекомендовані типи фінансової стратегії протидії фінансовим ризикам банку

Тип стратегій	Вид стратегії	Позиція банку
Агресивний	Стратегія фінансової підтримки прискореного зростання	Сильна позиція
Помірний	Стратегія фінансового забезпечення сталого зростання компанії	Нейтральна позиція
Консервативний	Антикризова фінансова стратегія компанії	Слабка позиція

Стратегія управління ризиками поширюється на всі операції банку, пов'язані з ризиками, які за певних обставин можуть спричинити небажані зміни в обсягах, дохідності, вартості та структури активів і пасивів.

Структурні підрозділи банку зобов'язані дотримуватися положень та вимог політики управління ризиками в своїй поточній діяльності [0].

Головними цілями реалізації стратегії управління ризиками визначено: забезпечення надійності, стабільного і прибуткового функціонування банку; недопущення випадків несвоєчасного та/або неповного виконання банком зобов'язань перед кредиторами та вкладниками; запобігання нераціональному використанню ресурсів і втраті капіталу банку через ризики, притаманні банківській діяльності; удосконалення системи управління ризиками з урахуванням законодавчих та нормативних актів, зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на діяльність банку [0, с. 76].

Підсумовуючи викладене, слід відзначити, що банк в процесі вибору фінансової стратегії протидії фінансовим ризикам банку в першу чергу має здійснювати аналіз зовнішнього середовища та співставляти можливі втрати перспективи отримання доходу від кожної банківської операції, також необхідно враховувати конкурентну позицію банку, ступінь довіри до нього населення та показники його поточного фінансового стану.

Література:

1. Діденко С. В. Оптимізація управління ризиками в системі фінансового моніторингу в банку / С. В. Діденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cibs.ck.ua/rs/scien/spub/didenko379.pdf>.
2. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 86 с.
3. Павлюк С. М. Кредитні ризики та управління ними / С. М. Павлюк. // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 105-111.

4. Примостка Л. О. Управління банківськими ризиками : навч. посібн. / Л. О. Примостка, М. П. Чуб, Г. Т. Карчева; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2011. – 600 с.

5. Крилова О. В., Самойленко О. І. Напрямки стратегії мінімізації банківських ризиків / О. В. Крилова, О. І. Самойленко – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2008dec/7_krilova.php

6. Лупій В. А. Кредитні ризики / В. А. Лупій. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 153 с.

РИЗИКИ ТА ЛІКВІДНІСТЬ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Мохонько Ю.М.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Северодонецьк, Україна

Проблема ризиків та ліквідності кредитних операцій є досить актуальною для банків, зокрема і комерційних. Адже відомо, що найприбутковішими для банків є операції, які пов'язані з високим рівнем ризику. До таких операцій належать кредитні операції банків. Оскільки надання кредитів є основним джерелом прибутку для банку, а їх неповернення завдає банку великих збитків, кредитні ризики є визначальними у діяльності банків.

Рівень кредитного ризику залежить від дії зовнішніх факторів, які пов'язані з діяльністю позичальника, поручителя, гаранта, страховика, економічними, політичними, форс-мажорними, законодавчо-регулюючими та внутрішніми факторами, які пов'язані зі стратегічними напрямками кредитної політики, з кваліфікацією працівників, з наявністю контролю та внутрішньої нормативної бази регулювання кредитних ризиків.

Як показує практика, дуже багато позичальників не повертають кредити не тому, що не мають можливості, а тому, що не бажають цього робити. Це сміливо підтверджує теорію, що на кредитний ризик впливають не лише зовнішні, а й внутрішні фактори [1].

Ліквідність також є одним з найважливіших показників, що характеризує фінансову стійкість банківської установи, показує достатність власних коштів того чи іншого банку для забезпечення захисту інтересів його вкладників та інших кредиторів. Тому з метою підтримання ліквідності банк повинен мати певний резерв для виконання непередбачених зобов'язань, які можуть бути зумовлені як змінами стану грошового ринку, так і фінансовим станом клієнтів або банків партнерів. Ліквідність банку є запорукою його стійкості, оскільки банк, який володіє достатнім рівнем ліквідності, може з мінімальними затратами для себе виконувати різні функції.

Мета діяльності кожного банку зводиться до отримання максимального прибутку при мінімально можливому рівні ризику. При цьому, капітальна база банку забезпечує фінансову стійкість банку. Власний капітал, основу якого становлять статутний та інші фонди, є головним захисним джерелом поглинання ризику активів та гарантування коштів клієнтів. Чим більший власний капітал банку, тим більша, за інших рівних умов, його ліквідність.

Ліквідність банківської системи регулюється центральними банками через механізми рефінансування, управління золотовалютними резервами, операції на відкритому ринку [2].

Отже, ліквідність є найважливішим показником діяльності банківських установ тому, що вона характеризує фінансову стійкість та показує

достатність власних коштів банку для забезпечення захисту інтересів його вкладників та інших кредиторів.

Дана проблема потребує й подальшого дослідження для забезпечення оптимальної роботи банківської системи. Адже кредитні ризики негативно впливають не тільки на прибутковість та платоспроможність банківської установи, а також спричиняють інші ризики, які в майбутньому можуть мати масштабний прояв. Це такі ризики, як ризик ліквідності, ризик втрати репутації, ризик банкрутства, ризик капіталу, валютний ризик.

Література:

1. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку: монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2008. – 86 с.
2. Ковальов, О. П. Стратегічне управління кредитними ризиками / О. П. Ковальов // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5.

СТРАХОВІ РЕЗЕРВИ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙ

Степура В.В.

Східноукраїнський національний університет імені В.Даля,
м. Сєверодонецьк, Україна

У країнах з розвиненим страховим ринком страхові компанії є не лише господарюючими суб'єктами, що надають свої послуги у галузі страхування, а й важливими інвестиційними інститутами. Так, згідно з даними Європейської федерації страховиків та перестраховиків (Insurance Europe) в 2014 році співвідношення інвестиційного портфеля європейських страхових компаній до ВВП становило 63%, що в грошовому вираженні дорівнює 8,8 млрд. євро [1].

Вітчизняні страхові компанії також поступово зміцнюють свій інвестиційний потенціал, про що свідчать динаміка зростання обсягу чистих страхових премій (відповідно нарощення розмірів страхових резервів) та підвищення рівня капіталізації страхових компаній. Так, впродовж 2002-2012 років щорічний приріст активів страхових компаній України в середньому складав 21,4%, а страхових резервів – 19,8% [2].

Попри високі темпи зростання кількісних показників, інституційне забезпечення вітчизняного страхового ринку ще не повною мірою відповідають світовій практиці. В Україні розмір страхових премій на душу населення в середньому складає 62,56 дол. США, що в десятки разів менше, ніж в європейських країнах (Швейцарія – 6633,7; Нідерланди – 5845,3; Великобританія – 4496,6; Німеччина – 2903,8). Варто також відзначити низький рівень проникнення страхування в Україні (співвідношення валових страхових премій і валового внутрішнього продукту), а саме 1,3%, тоді як у Великобританії даний показник становить 12,4%, Швейцарії – 9,9%, Німеччині – 7,2% [3].

Факторами, що стримують сьогодні інвестиційну діяльність вітчизняних страхових компаній в першу чергу є політична та економічна нестабільність, неузгодженість регуляторної політики в сфері страхування, корупція в державних органах влади. Це є особливо актуальним, якщо брати до уваги подвійну природу інвестиційних ризиків для страхових компаній - з одного боку існує обов'язок страховика забезпечити страховим захистом господарюючих суб'єктів (за договорами страхування інвестиційних проектів, страхування фінансових ризиків та ін.), а з іншого – необхідно протидіяти негативному впливові факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що можуть становити потенційну загрозу інвестиційній діяльності страхової компанії.

Протягом останніх десятиріч спостерігалась тенденція до збільшення обсягів інвестиційної діяльності страхових компаній, що відповідало зростанню обсягів наданих страхових послуг. На кінець 2014 р. загальний обсяг активів, визначених ст. 31 Закону України „Про страхування” для представлення коштів страхових резервів становив 40530,1 млн. грн., що

більше за аналогічний показник 2005 р. (12346,5 млн. грн.) в 3,3 рази. Обсяги залучених валових страхових премій за цей період часу зросли більш ніж у два рази, суттєво зріс і власний капітал страховиків [4].

Порівнюючи структуру напрямів інвестування коштів страхових компаній України та країн ЄС відкриваються принципові відмінності в організації їх інвестиційної діяльності. В загальній сумі інвестиційного портфелю європейських страхових компаній 52,4 % (2,741 млрд. євро) припадає на облігації, 13,6 % (712 млн. євро) – на кредитування (за винятком кредитування на страхування), 13 % (679 млн. євро) – на інвестиційні фонди. Виходячи з того, що в структурі інвестицій переважають пайові та боргові цінні папери, провідні страхові компанії активніше користуються послугами компаній з управління активами, цим самим мінімізуючи адміністративні витрати та максимізуючи прибутки в середньостроковій та довгостроковій перспективах [1].

Страхові компанії України передусім інвестують в акції (39,4%) та банківські депозити (23,3%). У цілому ж вітчизняні страхові компанії при виборі об'єктів інвестування віддають ліквідності перевагу над прибутковістю, про що свідчить значна питома вага (39%) в структурі активів: грошових коштів на поточних та депозитних рахунках у банку та прав вимоги до перестраховиків [2].

Незважаючи на те, що український страховий ринок розвивається досить динамічно, вітчизняні страхові компанії досі не в повній мірі виконують функції інституційних інвесторів, що пов'язано з низьким рівнем попиту на продукти зі страхування життя, недостатнім рівнем розвитку страхової культури, несприятливими умовами для інвестування, недостатнім обсягом заощаджень економічних агентів, дефіцитом ліквідних фінансових інструментів, високою питомою вагою спекулятивних операцій на вітчизняному фондовому ринку, відсутністю державних гарантій стосовно інвестиційних проектів загальнодержавного характеру тощо. Крім цього, останніми роками мають місце кризові явища глобального та локального вимірів, що значною мірою ускладнюють процес прийняття ефективних інвестиційних рішень.

Література:

1. Insurance Europe. Ratio of European insurers' investment portfolio to GDP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/insurancedata>
2. Козьменко О. В., Роєнко В. В. Поведінка страхових компаній на інвестиційному ринку: досвід України та Німеччини. Міжнародний центр наукових досліджень теорії і практики страхування. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://insurance.uabs.edu.ua/uk/biblioteka/statti/350-povedinka-strakhovykh-kompanii-na-investytsiinomu-rynku-dosvid-ukrainy-ta-nimechchyny.html>

3. Statistical Yearbook of German Insurance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gdv.de/English/index.html>

4. Аналітичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ

Тищенко В.В.,
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєверодонецьк, Україна

Значна кількість проблем у сфері забезпечення фінансової безпеки банків призводить до зниження ефективності їх діяльності. Основними проблемами, на нашу думку, є такі: банки приділяють недостатню увагу контролю над ризиками; сповільнена реакція на виникаючі кризові ситуації; нездатність здійснювати ефективне фінансове управління.

Рівень розвитку економічної науки на сьогоднішній день дозволяє вирішити більшість з перерахованих проблем, тому головним завданням є приведення розрізнених досліджень за даною темою в єдину систему, застосування якої на практиці дозволить забезпечити стабільну й ефективну діяльність банків.

Дана система є сукупністю фінансових важелів і методів діагностики, а також нейтралізації кризових явищ для забезпечення стабільної і ефективної діяльності банківської установи. Вона повинна вирішувати такі завдання[1, 2]:

- 1) здійснення моніторингу фінансового стану банку для раннього виявлення ознак його кризового розвитку;
- 2) визначення масштабів кризового стану;
- 3) дослідження основних факторів, що обумовлюють кризовий розвиток банку;
- 4) розробка і реалізація заходів щодо запобігання криз;
- 5) контроль над виконанням заходів щодо забезпечення фінансової безпеки банку й оцінка отриманих результатів;
- 6) забезпечення стабільної та ефективної діяльності банку як в короткостроковому, так і довгостроковому періодах.

Слід зазначити, що втрата контролю над станом зовнішнього і внутрішнього середовищ обумовлює розвиток кризових ситуацій у банку. Головною проблемою є те, що часто про необхідність забезпечення фінансової безпеки згадують тоді, коли вже неможливо уникнути виникнення кризи. Тому вважаємо, що необхідно інтегрувати систему фінансової безпеки безпосередньо в систему управління банком. Це дасть можливість здійснювати не тільки заходи щодо нейтралізації кризових явищ у діяльності банку, але й поточний моніторинг його кризового середовища з метою максимально швидкого реагування на виникаючі загрози. Також це дає можливість впливати на ефективність діяльності банку шляхом оптимізації фінансового управління.

Після визначення місця запропонованої нами системи фінансової безпеки в діяльності банку наступним етапом є розгляд особливостей її побудови.

Можна виділити такі компоненти системи [3, 4]:

1. Мета – забезпечення стабільної, безкризової та ефективної діяльності банку.

2. Функції:

– визначення потенційних проблем – до їх складу входять такі параметри, як ідентифікація проблеми, оцінка її масштабів, визначення факторів, які призвели до виникнення проблеми і можуть погіршити ситуацію;

– усунення проблем – вибір необхідних важелів впливу на проблему, а також визначення методів її усунення;

– контроль результативності – аналіз ефективності здійснених заходів і повторна перевірка на наявність даної проблеми;

– забезпечення ефективного фінансового управління – здійснюється шляхом використання відповідного фінансового інструментарію та специфічних методів фінансового управління.

Пропонована нами система базується на таких принципах [1, 3, 5]:

1. Мінливості. Будь-який банк у результаті здійснення помилок у фінансовій і управлінській сферах може стати жертвою кризи. Цей принцип пояснює необхідність здійснення діагностичних, а також превентивних заходів щодо забезпечення стабільної й ефективної діяльності.

2. Об'єктивності. Аналітик, який оцінює вірогідність зниження рівня фінансової безпеки, а також вірогідність виникнення кризової ситуації, повинен робити це на основі певної методики аналізу, а не виходячи зі своїх суб'єктивних міркувань.

3. Обачності. Передбачає формування думок, здійснених в умовах невизначеності, щоб уникнути завищення або заниження вірогідності настання кризи, або порушення фінансової рівноваги.

4. Безперервності й оперативності. Процес забезпечення фінансової безпеки банку повинен здійснюватися на постійній основі, що дозволяє своєчасно відреагувати на появу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища

5. Конфіденційності. Результати діагностики вірогідності настання криз і зниження фінансової стійкості мають бути комерційною таємницею банку, оскільки розголошення даних може викликати негативну реакцію клієнтів, партнерів, контрагентів та інвесторів.

6. Комплексності та системності. Оскільки фактори, які спричиняють зниження рівня фінансової безпеки банку, обумовлюються різними причинами, необхідно оцінювати фінансову ситуацію як взаємодію комплексу змінних усередині організації, відстежуючи при цьому вплив зовнішнього середовища і зміни його стану.

7. Явності інтерпретації результатів. Результати аналізу та рекомендації щодо забезпечення фінансової безпеки банку мають бути чіткими та ясними, щоб уникнути неправильного їх розуміння, і, як наслідок, помилкових дій з боку керівництва.

8. Альтернативності варіантів розвитку. В умовах нестабільності

зовнішнього середовища розвиток майбутніх подій практично завжди має альтернативний імовірнісний характер. Існує безліч можливих результатів ухваленого рішення з різною вірогідністю їх настання. Тому, ухвалюючи рішення про вибір можливого варіанта усунення кризової ситуації, слід враховувати можливість багатоваріантного розвитку подій. Який з варіантів отримає розвиток, є невідомим заздалегідь фактом. Отже, необхідно розробляти декілька варіантів антикризових заходів і мати в запасі відповідні ринкові стратегії, як мінімум, оптимістичну, найбільш вірогідну та песимістичну.

9. Дотримання компромісу між ступенем ризику і очікуваними результатами (принцип виправданого ризику). Багатоваріантність розвитку подій пов'язана з ризиком, який викликаний тим, що неможливо передбачити як всі можливі варіанти розвитку подій, так і вірогідність їх виникнення (фактор невизначеності). Отже, існує вірогідність ухвалення неправильного рішення. При цьому орієнтація на інноваційний розвиток, на агресивну ринкову стратегію пов'язана з підвищеним ризиком. Проте виграш у разі успіху може бути більш значним, тим самим він компенсує високу ризикованість. У ринковій економіці спостерігається прямо пропорційна залежність між результатом і рівнем ризику. Іншими словами, з ряду можливих альтернативних варіантів результат з великим очікуваним доходом є і найбільш ризикованим. У той же час необхідно відмітити, що ця залежність у загальному випадку має нелінійний характер і часто не завжди така однозначна.

Основу системи фінансової безпеки становить діагностика фінансового стану банку та його ризиків, застосування необхідних превентивних і антикризових заходів, а також здійснення контролю на всіх етапах роботи системи й оцінка її ефективності.

Першим етапом роботи системи фінансової безпеки банків є здійснення фінансової діагностики банку на предмет оцінки рівня його фінансової безпеки. Практично оцінка здійснюється шляхом розрахунку ряду фінансових показників, виявлення та оцінки внутрішніх і зовнішніх ризиків банку, а також проблемних аспектів у його діяльності. Крім того, необхідно проводити й експертні (якісні) оцінки діяльності банку, оскільки розрахунок одних лише кількісних показників не дозволяє зробити обґрунтований висновок про рівень фінансової безпеки.

У результаті діагностики аналітик може отримати обґрунтовані висновки про поточний рівень фінансової безпеки, про основні загрози діяльності та розробити оптимальну модель поведінки банку в даній ситуації. У разі позитивної оцінки заходи щодо забезпечення фінансової безпеки банку можуть обмежитися посиленням контролю над проблемними аспектами в роботі банку. Якщо ж був отриманий висновок про недостатність рівня фінансової безпеки, то аналітику слід оцінити масштаби кризових явищ у банку і сформулювати на основі результатів діагностики перелік заходів щодо недопущення кризи в діяльності банку. Даний перелік

повинен включати набір фінансових важелів, використання яких є найбільш оптимальним в ситуації, що склалася. Важелі є основою для формування переліку фінансових методів, які ліквідують кризові ситуації, а також забезпечать збільшення рівня фінансової безпеки банку, що може проявлятися як у зростанні його фінансової захищеності, так і зростанні ефективності його діяльності.

Після проведення низки превентивних або антикризових заходів необхідно оцінити їх ефективність. Критерієм ефективності в даному випадку буде збільшення рівня фінансової безпеки. Практично це здійснюється шляхом проведення повторної діагностики. Аналітик при цьому оцінює не тільки фактичний рівень фінансової безпеки банку, але й зміни в рівні ризиків. Якщо рівень фінансової безпеки підвищується до прийнятного рівня, то банк продовжує роботу в звичайному режимі. Інакше розробляється новий набір заходів щодо збільшення фінансової безпеки. Цей цикл може повторюватися кілька разів, доки не буде досягнутий належний рівень фінансової безпеки банку.

Пропонована система дозволить виявляти і боротися з реальними причинами криз, а не їх наслідками. У той же час існування фіктивних і навмисних кризових ситуацій практично неможливо спрогнозувати. Дані види не є нормальними з погляду функціонування банку. Вони генеруються самим банком, що суперечить логіці функціонування системи, оскільки вважається, що банки прагнуть уникати кризових явищ з метою забезпечення стабільності та ефективності своєї роботи. Крім того, у разі навмисних дій з метою створення кризової ситуації система фінансової безпеки зіткнеться з рядом перешкод для її нормального функціонування – фальсифікацією даних фінансової звітності, саботажем результатів аналізу з боку осіб, зацікавлених у створенні кризи, ігноруванням сигналів від окремих підсистем системи фінансової безпеки, маніпулюванням даними та ін. Тому пропонована система працюватиме з реальними кризовими ситуаціями – тими, що були викликані об'єктивними внутрішніми або зовнішніми факторами за відсутності злого наміру з боку самого банку.

Система рекомендується для використання усередині банку, а не зовнішніми аналітиками, оскільки вона передбачає доступ до конфіденційної інформації.

Враховуючи все вищевикладене, можемо сформулювати визначення системи фінансової безпеки банку так: це сукупність взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів фінансового характеру, які повинні оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень і нівелювати вплив ризиків внутрішнього й зовнішнього середовищ. Таким чином, систему фінансової безпеки пропонується інтегрувати в систему управління банком, що дозволить здійснювати постійний контроль за ризиковим середовищем банку і ухвалювати своєчасні й обґрунтовані рішення. Її дія повинна ґрунтуватись на принципах мінливості, обачності, об'єктивності, безперервності і оперативності, конфіденційності, комплексності і системності, явності в

інтерпретації результатів, що дозволить забезпечити стабільну, безкризову й ефективну діяльність банку.

Література:

1. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економічне прогнозування. — 2006. — №1. — С. 7-32.
2. Лаврова В.Ю. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / В.Ю. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2010. — № 29. — С.127-130.
3. Стельмах С.А. Сущность и место финансовой безопасности банка в обеспечении его эффективного развития / С.А. Стельмах // Бизнес-информ. — 2009. — № 2(3). — С.120-122.
4. Добринь С.В. Аналіз впливу факторів фінансової безпеки на фінансову стійкість банків / С.В. Добринь, І.Б. Убілава // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2010. — № 29. — С.92-96.
5. Модели и методы обеспечения банковской безопасности: монография / С.Н. Побережный, Б.А. Дадашев, А.Л. Пластун. — Сумы: ГВУЗ «УАБД НБУ», 2010. — 239 с.

ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Цікало О. Л.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєверодонецьк, Україна

Міжнародні розрахунки — це система організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки, експортери та імпортери. В основу міжнародних розрахунків покладено рух товаророзпорядчих документів і операційне оформлення платежів за укладеними зовнішньоекономічними угодами.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) і не документарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Міжнародні розрахунки на відміну від внутрішніх регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, а ще й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями, такими як Єдиний чековий закон, затверджений Женевською конвенцією у 1931 р.

Вільна конвертація національної грошової одиниці — це не тільки форма зв'язку між національним та світовим господарствами. Вона забезпечує країні:

- вільний вибір виробниками і споживачами найвигідніших ринків збуту та закупівлі усередині країни і за кордоном;
- розширення можливостей залучення іноземних інвестицій і розміщення інвестицій за кордоном;
- стимулювання іноземною конкуренцією ефективності, гнучкості і пристосовування підприємств до умов, що змінюються;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо ціни, витрат, якості та асортименту;
- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національних грошах.

Документарні форми розрахунків широко використовуються в українській зовнішньоторговельній практиці. Зокрема, документарні акредитиви за імпортними операціями використовуються в розрахунках з партнерами із Західної Європи, Північної Америки, Японії, тобто з розвинутими країнами, які враховують підвищений ризик партнерських зв'язків з Україною і низьку платоспроможність українських імпортерів. Під час експортних операцій українські підприємства і банки використовують акредитиви в розрахунках із країнами третього світу, платоспроможність яких оцінюється низько. Водночас багато українських підприємств успішно використовують недокументарні форми розрахунків.

У сучасних умовах основними формами міжнародних розрахунків виступають акредитив, інкасо, відкритий рахунок. Переважна більшість міжнародних розрахунків вітчизняних господарюючих суб'єктів здійснюється у вигляді банківського переказу.

Акредитив — це зобов'язання банку здійснити за дорученням клієнта-імпортера і відповідно до його вказівок розрахунок з експортером проти надання останнім необхідних фінансових і комерційних документів. Тобто документарний акредитив — це зобов'язання, оформлене банком на запит клієнта-імпортера (апліканта) щодо кредитування визначеної суми в обумовленій валюті для розрахунків з експортером (бенефіціаром).

Відзивний акредитив — акредитив, який може бути змінений або взагалі анульований (за наказом апліканта) у будь-який час без попереднього повідомлення бенефіціара.

У разі використання непідтвердженого без відзивного акредитива банкореспондент просто повідомляє бенефіціара про те, що на його користь відкрито акредитив.

У міжнародній практиці застосовується класифікація акредитивів залежно від використання того чи іншого методу оплати.

Акредитив на пред'явника. При використанні цього акредитива бенефіціар одержує оплату відразу після пред'явлення означених в акредитиві документів при повному дотриманні вказаних в ньому умов.

Акредитив з відстроченим платежем. При використанні такого акредитива бенефіціар одержує оплату не відразу після надання документів, а у визначений в акредитиві строк.

Допоміжний акредитив використовується в основному в США. За його допомогою гарантуються такі види оплати та контрактні зобов'язання:

- оплата строкового переказного векселя;
- виплата банківських позик;
- оплата товарів;
- поставка товарів відповідно до умов контракту

Головна перешкода для ефективного використання акредитивів — це значна невідповідність між документами, що вимагаються та подаються за акредитивом. В операції з акредитивом всі документи мають відповідати його термінам та умовам із здійснення платежу (акцепту).

Переваги акредитивних розрахунків для імпортера:

- можливість кредитування та фінансування;
- безпека операції: імпортер може бути впевнений, що експортеріві доведеться дотримуватися всіх термінів та умов акредитива до моменту оплати. Оскільки банк не несе відповідальності за якість та відповідність наданих документів, імпортер все-таки залежить від надійності експортера. Отже, імпортер може бути впевненим тільки у відповідності документів акредитиву.

Недоліки акредитивних розрахунків для імпортера:

- збільшення витрат та незручність. Найчастіше імпортер є єдиним, хто здійснює витрати за акредитивом (на відміну від інкасо, де витрати здійснює експортер). Акредитив коштує дорожче за інкасо й забирає більше часу на оформлення.

Процес застосування інкасо включає велику кількість етапів, однак всі

вони можуть бути згруповані у три основні стадії.

Стадія 1. Визначення умов інкасо

Стадія 2. Інкасування платіжної вимоги і переказ документів

Стадія 3. Пред'явлення документів та їх оплата

В інкасовій операції, як правило, беруть участь такі сторони:

— експортер (продавець, принципал);

— банк, що пересилає документи;

— банк, що пред'являє документи (інкасо-банк)

У цілому використання конкретних форм міжнародних розрахунків залежить від розвиненості міжнародної торгівлі, ступеня валютного регулювання і валютного контролю, рівня розвитку, інтенсивності та надійності розрахункових операцій, що здійснюються комерційними банками. Щодо української банківської системи, то на сучасному етапі найбільш поширеною розрахунковою формою залишається банківський переказ.

Література:

1. А. Голубчик Оператор смешанных перевозок: роль, функции, документы // Международные банковские операции.- 2012.
2. А. Голубчик Торговые термины Инкотермс: типичные ошибки и заблуждения // Вестник транспорта. – 2014. №2.
3. Береславська О.І., Наконечний О.М., Пясецька М.Г. та ін; Міжнародні розрахунки та валютні операції, За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
4. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки: Підручник / Б.С.Івасів. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 223с.
5. Международная стандартная банковская практика International Standard Banking Practice: по проверке документов по документар. аккредитивам: ред. 2007г. для UCP600. – М: Инфотропик медиа, 2011. -160 с. Публикация ICC № 681
6. Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты. / Д.Михайлов/ 2-е изд., Профессиональная практика, 2008. – 641 с.
7. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підручник / Л.Руденко / Видання 2-ге, перероблене і доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ БАНКІВ НА ОСНОВІ КСВ

Шаповалова А.С.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Перед банківським установам сучасність висуває дилему, вимагаючи власної діяльності з прибутково-орієнтованої на соціально-орієнтовану, адже сьогоденні цінності бізнесу включають в себе відповідальне ставлення до економічного середовища. Такі цінності повинні бути прийняті банками, а шляхи їх реалізації відобразитись в концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Враховуючи важливість реалізації сьогоденних вимог розвитку, потрібно досягти гармонічного поєднання сутності банків як системи, що ставить перед собою економічні цілі, та системи, що діє згідно з цінностями соціально відповідального бізнесу. Досвід сучасних підприємств, організацій та банків, зокрема, показує величезну кількість прикладів вдалого провадження принципів корпоративної соціальної відповідальності. Враховуючи специфіку та розмір банку, тип зовнішнього середовища (стейкхолдери), а також взаємодію між банком та його стейкхолдерами, можна сформулювати п'ять типів стратегій підвищення вартості банківської установи на основі використання цінностей КСВ.

Стратегія модернізації концентрується на створенні вартості банківської установи на основі вдосконалення процесів, що відбуваються у банку, що призводить до зниження негативного впливу на зовнішнє середовище і суспільство, яке, у свою чергу, може призвести до поліпшення чинників вартості банку. Банки є учасниками непромислового бізнесу, проте, багато з них не можуть залишатися осторонь від загрози негативної зміни клімату і глобального потепління. В рамках стратегії модернізації банки можуть запроваджувати різні програми, спрямовані на скорочення споживання ресурсів: води, енергії, паперу, що призводить до скорочення витрат виробництва. З іншого боку, банки можуть проявляти себе відповідально стосовно до економіки: постійне дотримання вимог НБУ, запровадження ризик-менеджменту, що рекомендує таку банківську установу як стабільну і системну.

Стабільність банківської установи неминуче приваблює інвесторів, навіть за умови невеликих відсотків дивідендів, а вдосконалення бізнес-процесів, дозволяють банку досягти наступних ефектів: зниження витрат, відсутність штрафів, зниження вартості капіталу, збільшення доступності капіталу і збільшення продажів. Такі ефекти призводять до збільшення вартості банківської установи, якщо, звичайно, у стейкхолдерів безпосередньо є така можливість.

Прикладом стратегії модернізації є АТ «УкрСиббанк», який активно впроваджує у свою діяльність проект «Зелений офіс», який націлений на

зменшення негативного впливу діяльності банку на довкілля шляхом раціонального використання ресурсів та енергії [1].

Стратегія альтернативного виборупередбачає надання переваги в якості критерію вибору між альтернативними шляхами створення вартості тим, які пов'язані з поліпшенням впливу банку на зовнішнє середовище. Реалізація цієї стратегії вимагає створення численних можливих сценаріїв розвитку банку і проведення аналізу впливу конкретних варіантів розвитку на зацікавлених сторін. Яскравим прикладом реалізації стратегії альтернативного вибору є ПАТ КБ «ПриватБанк», який у конкурентній боротьбі за лояльність клієнтів не просто провів вартісну рекламну компанію, яка не принесе ніякої користі для суспільства, а спрямував кошти на навчання молодого покоління. У банку діють освітні програми, в яких кожен може знайти щось цікаве для себе. Топ-менеджери ПАТ КБ «ПриватБанк» проводять бізнес-семінари для підприємців і діляться своїм досвідом. На плазмових екранах у відділеннях транслуються навчальні ролики з фінансовими споживчими порадами, наприклад, як розрахуватися банківською картою в Інтернеті. ЮніорБанк навчає школярів фінансовій грамотності та програмуванню [2].

Стратегія впливу на оточення передбачає взаємодію банківської установи із середовищем своїх стейкхолдерів, якщо зацікавлені сторони банку не надають можливості для підвищення вартості через впровадження цінностей КСВ. Метою такого впливу має стати дії щодо навчання та мотивації зацікавлених сторін до соціальної відповідальності та охорони навколишнього середовища. Модифікація може бути проведена за допомогою навчальних програм, надання цільових кредитів, партнерства. Прикладом застосування такої стратегії є участь АТ «Ощадбанк» у програмі енергозбереження та енергоефективності Уряду України. Банк як непромислова установа має обмежені можливості щодо удосконалення своєї системи охорони навколишнього середовища, бо взагалі спричиняє незначний вплив на довкілля. Тому АТ «Ощадбанк» допомагає своїм клієнтам піклуватися енергоефективністю житла, шляхом надання цільових кредитів на придбання енергоефективного обладнання та запровадження сучасних технологій енергозбереження, а держава при цьому компенсує майже половину відсотків за наданим кредитом [3].

Стратегія трансформації може бути розглянута банком після реалізації стратегії модернізації. Якщо банківська установа в нинішніх умовах не може досягти будь-якого зростання вартості разом зі зниженням негативного впливу на зовнішнє середовище через врахування інтересів зацікавлених сторін, вона має розглянути можливість зміни цих умов. Це передбачає перебудову основної діяльності на ту, що призведе до зростання вартості бізнесу, гарантуючи поліпшення впливу на зовнішнє середовище з урахуванням інтересів зацікавлених сторін. Перебудова може бути частковою або повною. Часткова – полягає в перетворенні обраних бізнес-процесів діяльності банку, залишаючи решту, без змін. Повна – вимагає зміни сфери господарської діяльності даного банку, що є для нього

неможливим через специфіку бізнесу.

Слід зауважити, що стратегія трансформації вимагає детальної оцінки ризику перетворення, оскільки саме ця стратегія, порівняно з іншими, пов'язана зі значним його рівнем.

Стратегія транспозиції передбачає кількісні та якісні зміни у колі зацікавлених сторін банку. Якщо банк вже використовує можливості, надані його стейкхолдерами впровадив у свою діяльність цінності КСВ-бізнесу, він може побачити нові перспективи для розширення та активізації соціально відповідальної діяльності. Однак, така активізація та розширення може виявитися у відсутності впливу на вартість банківської установи у зв'язку з обмеженим колом зацікавлених сторін. У цій ситуації банк може розглянути варіант зміни зацікавлених сторін, якщо це можливо. Така зміна спрямована на введення у коло стейкхолдерів елементів, які будуть зацікавлені в розширенні та активізації соціально відповідальної діяльності банку, сприяючи підвищенню його вартості. Прикладом такої зміни може бути ретельний підбір банком юридичних осіб, яким будуть надавати кредити, так щоб сфера їх діяльності не була пов'язана з оборонною промисловістю, ядерно-енергетичним сектором, видобуванням корисних копалин, адже ці сфери діяльності можуть зашкодити навколишньому середовищу та суспільству. Також багато банків починають співпрацювати зі страховими компаніями з метою страхування здоров'я та життя клієнтів та співробітників на пільгових умовах, що є проявом відповідальності перед населенням регіону. Багато банків зараз виходять на міжнародні ринки з метою зміни свого зовнішнього середовища та розширення ринків, адже у деяких країнах є більш сприятливі умови для роботи соціально відповідальних банків [1,4,5].

Представляючи стратегію побудови вартості банківської установи на основі КСВ, необхідно зауважити, що "зелений камуфляж" не класифікують як стратегію.

Деякі банки використовують ініціативні підходи, що складаються в охороні навколишнього середовища чи суспільства, що у подальшому використовують у власній рекламі з метою створення позитивного іміджу. В той же час основна діяльність банку залишається непрозорою, сірою та нечесною, а ініціативи не компенсують цей збиток для суспільства. Прикладів нечесності банку, яка призвела його до банкрутства, клієнтів до фінансових та моральних втрат, а також завдала шкоди економіці, в Україні є безліч, хоча всі ці установи рекламували себе як відповідальні, надійні та відкриті. Тому основною метою банківського менеджменту у сучасних реаліях має стати запровадження дійсно відповідального ставлення до суспільства, а не імітація такої діяльності. Це дасть можливість українським банкам вийти на рівень європейських та світових банків.

Література:

1. Офіційний сайт АТ «УкрСиббанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ukrsibbank.com/corporate-social-responsibility/environmental-responsibility/>.
2. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://privatbank.ua/about/social/>.
3. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oschadbank.ua>.
4. Офіційний сайт ПАТ «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unicredit.ua>.
5. Офіційний сайт АТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.aval.ua/about/charity/>.
6. Бас Ю. В. Концепція зацікавлених сторін у системі корпоративної соціальної відповідальності / Ю. В. Бас. // Наука й економіка. – 2013. – №4 (32), Т.2. – С. 115–120.
7. Говорушко Т.А. Методичні основи реалізації концепції зацікавлених сторін у контексті стратегічного вимірювання результативності малого підприємництва у сфері основного виробництва / Т.А. Говорушко // Наукові праці НУХТ. – 2009. – № 28. – С. 117–119.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хлебанова О.С.

Московский государственный университет им. М. Ломоносова

г. Москва, РФ

К особенностям современной кредитной системы можно отнести следующие положения:

клиенту предоставляется личное право выбрать коммерческий банк, наиболее полно отвечающий его предпочтениям и интересам, таким образом, происходит развитие конкурентных отношений между банками;

поскольку банк осуществляет торговлю своим ресурсами, он вправе определять условия, на которых будет происходить предоставление кредита;

объем кредитования находится в прямой зависимости от объема привлеченных банком средств, а от этого в итоге будет зависеть и объем доходов

В настоящее время коммерческие банки активно участвуют в кредитовании различных экономических секторов нашей страны. По данным ЦБ РФ, кредитование нефинансового сектора является самым доходным видом банковских активов, и объем кредитов продолжает набирать обороты. Если рассматривать кредитный портфель с точки зрения валюты, то рублевые кредиты превалируют над иностранными, их объем достигает около 70%, а наиболее частыми заемщиками являются предприятия и организации, сосредоточенные на внутреннем рынке и специализированные на электроэнергетике, машиностроении, сельском хозяйстве и пищевой промышленности [3]. Однако, со стороны банков наиболее удачными сферами вложения является торговля и снабженческо-сбытовая деятельность, так как именно здесь обеспечивается быстрая оборачиваемость капитала, а следовательно и доходность вложений будет достаточно высокой и своевременной.

Также необходимо оговорить и кредитование малого бизнеса, которое в настоящее время набирает обороты. Хотя в нем заинтересованы и не все коммерческие банки, но крупнейшие из них (Сбербанк, Промсвязьбанк, Уралсиб, банк Санкт-Петербург и др.) наращивают свои мощности по кредитованию малых предприятий. В банках создаются специальные программы, которые привлекают заемщиков из этого круга. Это выражается в увеличении сроков кредитования, в некоторых случаях даже в снижении ставок. По данным Сбербанка в первой половине 2013 г. объем кредитования малого бизнеса возрос на 10%, и за год составил 812 802,95 млн. рубя, что является весьма неплохим результатом [3]. Однако, данные взаимоотношения требуют еще достаточно больших доработок как со стороны банков, так и самих малых предприятий. Поэтому, учитывая тот

факт, что малые предприятия занимают важное место в экономики государства в целом, в дальнейшем поддержка в их развитии будет только увеличиваться и укрепляться.

Теперь рассмотрим потребительское кредитование. Ранее коммерческим банкам гораздо выгоднее было заключать сделки с корпоративным сектором, чем с гражданами, так как розничные кредиты обходятся дороже, а залоговые возможности частных клиентов - гораздо ниже. Но в настоящее время, когда последствия кризиса стали уходить в прошлое и наметился наиболее стабильный период, банки открывают свои двери и для населения. К этому их подталкивает снижение доходности банковской деятельности и конкуренция на денежном рынке. Рассмотрим статистику потребительских кредитов в период 2011-2013 гг.. В течение 2011-2012 гг. в РФ был зафиксирован резкий подъем кредитования, который достиг пика в середине 2012-го. Во 2 квартале 2012г. темпы роста кредитования населения достигли 41% с учетом инфляции, а рост ипотечных кредитов 29%, реальные располагаемые доходы увеличились на 6,6% . Резкий скачок объясняется тем, что коммерческие банки занизили свои ставки в сравнении с теми, что были установлены в период кризиса.

В 2013 г. ставки по кредитам физическим лицам немного увеличились, но темпы роста кредитования населения все еще остаются достаточно весомыми, но с явным замедлением. Относительно месячных показателей наблюдается рост (2,7% в июне, против 2,6% в мае 2013 г.), но относительно годового отчета, темпы роста снижаются. Наибольший прирост кредитования был зафиксирован среди кредитов «на текущие нужды» (до 32%), в отношении автокредитов, с прекращением поддержки спроса на продукцию отечественного автопрома их рост остановился на 19%.

Далее рассмотрим некоторые проблемные зоны в кредитной политики России. Весомой преградой для эффективного роста кредитных портфелей банков является ограниченность числа крупных кредитоспособных заемщиков, которые имеют свою кредитную историю в архиве банка и, как следствие, предельные значения норматива максимального риска на одного заемщика. Возросшая за последние несколько лет кредитная активность несет и негативные последствия, к ним можно отнести рост возможного невозврата средств, другими словами банковского риска. По официальной статистике, невозврат кредитов от населения составил 2-3% в центральных регионах, в отдаленных же около 5-10% [2]. Также большинство коммерческих банков готовы заключить кредитный договор лишь на срок до трех лет. Причиной тому также служат риски, связанные с деятельностью самих предприятий, а также слабость национальной банковской системы. Поэтому, свои риски банки компенсируют высокими процентными ставками и короткими сроками кредитования.

Также существует проблема того, что наиболее крупные промышленные предприятия, которые имеют высоколиквидные активы, привлекают кредитные ресурсы зарубежных банков, так как процедура

получения крупного кредита в отечественных банках носит весьма непростой и длительный характер, а также высокие процентные ставки, которые не устраивают заемщиков [1].

Еще одной важной проблемой, ослабляющей развитие кредитного рынка, является отсутствие грамотного взаимодействия банками с правоохранительными органами относительно обмена информации о заемщиках. Это крайне важный вопрос, так как массовое потребительское кредитование по своей сути является бланковым и строится в основном на прогнозе платежеспособности и других социальных факторах частного лица. Поэтому меры, способные внести определенность в эти прогнозы, исключить действия мошенников, будут снижать кредитные риски, и, следовательно, банки смогут предложить более простые и дешевые формы кредитования.

Таким образом, мы видим, что в нашей стране существует необходимость доработки банковской политики относительно кредитования, в первую очередь, это касается усовершенствования нормативно-правовой базы, а также поиска новых более выгодных программ и условий как для банка, так и для заемщиков денежных средств.

Литература:

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/>.
2. Банковское дело. Справочное пособие. Под ред. Ю.А.Бабичевой. - М.: Экономика, 2006.
3. Дадашев А. З., Черник Д. Г. Финансовая система России. - М., 2007.

**СЕКЦІЯ 6: ФІНАНСОВІ РЕГУЛЯТОРИ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**ПРИРОДА ФЕНОМЕНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
ВІДТОРГНЕННЯ**

Ліхоносова Г.С.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Северодонецьк, Україна

У зв'язку з сформованою парадигмою західного суспільства споживання, до числа актуальних проблем соціально-економічного розвитку суспільства наразі відноситься проблема відторгнення людини, її підпорядкування продуктам матеріальної і духовної діяльності. Ці продукти знаходять статус незримою сили, яка панує над людиною. Стрімкий розвиток відторгнення є показник зміни стану людини в суспільстві. Актуальність дослідження пов'язана з можливістю виявити природи сучасного соціально-економічного явища – феномена відчуження.

Осмисленню цієї проблеми присвячені численні дослідження, які виражають прагнення тієї чи іншої історичної епохи. Тому вона залишається невичерпною, що характеризує нові якості соціального буття, економічні цінності та людські потреби. Однак при всій очевидній актуальності проблема відторгнення в умовах глобалізації, в соціально-економічній трактуванні розглянута найменше.

Проблема відторгнення знаходить багато в чому нове звучання саме в сучасну епоху, коли глобалізація загрожує світовій спільноті відкотом від продуктивного принципу до монетаристської в економіці, від плюралістичної системи міжнародних відносин до диктату однополярності в світовій політиці. Претензії глобальних фінансових і політичних гравців на затвердження глобального світового порядку приводять до стану загального, глобального відторгнення. Порушення традиційних зв'язків - сімейних, національних, трудових, духовних – призводить до знеособлення людини і атомізації соціально-економічного розвитку. Тобто, затвердження в масовій свідомості почуття втрати високих ідеалів і сенсу існування, моральний релятивізм і песимізм породжують відторгнення.

Феномен соціально-економічного відторгнення стає вперше предметом осмислення в німецькій класичній філософії. Проблема відторгнення як проблема об'єктивації абсолютного духу в природі і історичному процесі, діяльнісного відносини суб'єкта до об'єкта була однією з центральних у філософії Г.Ф. Гегеля [1], К.Маркс в «Економічно-філософських рукописах» [2] визначає в якості вихідного пункту аналізу класового-

антогоністическіє суспільних відносин проблему відторгнення праці.

У М.Бердяєва феномен відторгнення займає центральне місце в осмисленні об'єктивації реальності, в якій людина втратила «ієрархічне місце у всесвіті» [3]. Об'єктивна реальність представляється вченим як реальність, породжена певною діяльністю людського духу. Іншими словами, людина існує в роздвоєному світі, де ступінь «примусової матеріальності» прямо пропорційний ступеню внутрішнього відторгнення. Л. Шестов, вбачаючи коріння відчуження в логоцентрістском світогляді, вважав, що розум і наука не представляють цінності для особистості і тому роблять її рабом необхідності [4].

Таким чином, проблема відторгнення має певну традицію у вітчизняній і зарубіжній класичній літературі. Однак в останні десятиліття соціальна реальність обернулася новою стороною - феноменом глобалізації, - що передбачає розширити горизонт досліджень і додати компонент економічного осмислення з урахуванням глобалістики як комплексного наукового напрямку. Глобалізація вивела феномен відторгнення за межі суб'єкт-об'єктних відносин в сфері трудової діяльності - на рівень відносин чинників світової економіки і політики. Це дає підставу визнати еволюцію відторгнення як соціально-економічного феномену сучасності і необхідності нового етапу в його дослідженні.

Концепції відторгнення і самовідторгнення німецької класичної філософії мали істотний вплив на розвиток досліджень і стимулювали виникнення цілого ряду нових концепцій відторгнення, які виступали в якості доповнювачів або протистоять доктрин.

К. Маркс, на відміну від Гегеля, надавав відторгненню іманентного значення для всього розвитку статус і його нездоланність, підкреслював тимчасовий, перехідний характер відчуження. К. Марксом дається оригінальна концепція відчуження. К. Маркс пропонує власний, соціально-орієнтований «ракурс» бачення проблеми відчуження і не менш оригінальний шлях її вирішення. Так, їм вперше зроблено аналіз відчуження як соціально-економічного явища. Джерело відчуження К. Маркс бачив у зовнішній чинник - діяльності, здійснюваної в системі суспільних відносин.

У марксизмі відторгнення виступає в двох значеннях, більш вузькому і більш широкому. У першому випадку - як соціально-класове поняття, що розкриває одну з глибинних сторін життя в умовах антогоністическіє товариств. У більш широкому значенні - це відчуження праці. Згідно з К. Марксом, як виникнення відчуження, так і його подолання носить закономірний характер [2]. Усунення відторгнення, за Марксом, можливо на основі соціальних перетворень і революційної трансформації суспільства.

Однією з найнебезпечніших соціально-економічних проблем у світовому масштабі є поглиблюється диференціація передових і відсталих, багатих і бідних країн і народів. Бідність в країнах третього світу змушує їх

у все більшій мірі долати її за рахунок знищення екологічних ресурсів. Глобалізація докорінно змінює звичні стереотипи. У світі, де немає таких жорстких національних кордонів, бідність набуває глобального масштабу. Необхідно задіяти відповідні механізми перерозподілу економічних ризиків від відсталих країн до країн «золотого мільярда».

Зміст соціально-економічного відторгнення, форми його прояви впливають із сутності людини, яка проявляється, принаймні, на трьох рівнях природному (біологічному), соціальному (колективному) і особистісному (індивідуальному). Виходячи з цього, можна говорити і про різні рівні відчуження, природному, соціальному, індивідуальному.

Соціально-економічне відторгнення виступає сьогодні як універсальна і багатогранна категорія, що охоплює широкий спектр соціальних, економічних, психологічних процесів і станів, що характеризують відношення людини з людиною, суспільством і світом. Відторгнення в сучасному суспільстві набуло менш жорсткі і витончені форми, при цьому ліквідація одних форм відторгнення не означає повного його усунення, бо формуються нові форми, що невідомі суспільству.

Подолання відторгнення певних станів залежить від можливостей, якими володіють окремі люди, групи, соціальні страти суспільства, людство в цілому. Межі таких можливостей в кожен даний період історії визначаються станом знань, техніки і характером, рівнем організації соціальної і економічної життєдіяльності суспільства.

Література:

1. Гегель Г.В.Ф. Философия права. Академия наук СССР. Институт философии. – М.: «Мысль». – 1990. – 300 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Издание 2. – М.: Политиздат, 1974. – 430 с.
3. Бердяев Н.А. Философия неравенства. Письма к недругам по социальной философии. – Париж: YMCA-Press, 1990. – 231 с.
4. Исцеление для неисцелимых: Эпистолярный диалог Льва Шестова и Макса Эйтингона/ Сост., подг. текста В. Хазана, Е. Ильиной; вст ст. и ком. В. Хазана. — М.: Водолей, 2014. — 280 с.
5. Ліхоносова Г.С. Роль соціодинаміки в тенденціях соціально-економічного відторгнення / Г. С. Ліхоносова // Часопис економічних реформ. – 2016. - № 1(21). – С. 103 – 107.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ІСТИТУТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Тацій І.В.

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС. [1]

Важливою умовою формування конкурентоспроможного середовища виступає екологічна безпека національної економіки. За умов нинішнього існування українського суспільства загрози національній безпеці саме в екологічній сфері набувають неабиякого значення.

Військові конфлікти негативно впливають на будь-яку галузь життєдіяльності людини, особливо на екологію. Донбас – регіон, найбільш техногенно навантажений не тільки в Україні, а й в Європі. Тут розташовано 6,5 тисячі хімічно небезпечних підприємств (всього в Україні таких налічується 20 тисяч). За даними екологів, сьогодні 4,5 тисячі з них – зруйновані. З двадцяти об'єктів, які є найбільшими забруднювачами довкілля в Україні, п'ять розташовані в Донецькій та Луганській областях. Тільки в Луганській області розташовано 159 об'єктів підвищеної небезпеки. За даними Міжнародної благодійної організації (МБО) «Екологія–Право–Людина», уряд оцінює збитки, завдані військовими діями у 12 мільйонів гривень. [2]

Але відповідно до Закону «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» накладений мораторій на перевірку підприємств промислового характеру, що ускладнює моніторинг екологічної безпеки в цьому регіоні. [3] Отже, відсутність достовірної та своєчасної інформації про склад і розмір екологічних витрат, які відрізняються від інших витрат підприємства та залежать від сфери його діяльності й ступеню впливу на навколишнє природне середовище, зумовлює неефективне управління ними та зростання негативного впливу на довкілля.

У ЗУ «Про державну програму адаптації законодавства України до європейського *Acquis Communautaire*» зазначається, що охорона навколишнього середовища віднесена до одного з пріоритетних напрямів міжнародного співробітництва, а це передбачає гармонізацію системи збору даних про природоохоронних витратах зі стандартами ОЕСР / Євростату [4]

Заплановані наступні заходи, щодо гармонізації національної звітності у сфері екології до міжнародних стандартів:

- приведення статистичного обліку відходів у відповідність з міжнародними стандартами;
- запровадження системи екологічних рахунків;
- створення інформаційної системи екологічної статистики як складової частини національної інформаційної системи охорони навколишнього природного середовища згідно з принципами європейської спільної системи екологічної інформації. [5]

Забезпечення стабільного фінансування природоохоронної діяльності, вдосконалення фінансово-економічних інструментів є основними передумовами реалізації екологічної політики в Україні.

Внаслідок обмеженості бюджетних коштів важливим є пошук нових джерел фінансування природоохоронних заходів, спрямованих на ліквідацію забруднення, забезпечення екологічної безпеки, заходів, пов'язаних з відтворенням та підтриманням природних ресурсів у належному стані. У зв'язку з цим необхідно забезпечити сприятливий податковий, кредитний та інвестиційний клімат для залучення коштів міжнародних донорів та приватного капіталу в природоохоронну діяльність, створення суб'єктами господарювання систем екологічного управління, впровадження більш чистого виробництва, технологій ресурсо- та енергозбереження.

З метою розвитку в Україні економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності необхідно: удосконалити нормативно-правову базу з питань оподаткування забруднення навколишнього природного середовища; підвищити збір за забруднення навколишнього природного середовища, збільшивши плату за скидання одиниці маси забруднюючої речовини до європейського рівня, з урахуванням токсичності; реформувати систему фондів охорони навколишнього природного середовища для мобілізації фінансових ресурсів на національному рівні; удосконалити нормативно-правову базу з питань природокористування на платній основі; удосконалити методику визначення шкоди, заподіяної внаслідок порушення законодавства у сфері охорони навколишнього природного середовища та погіршення якості природних ресурсів; переглянути пільги щодо спеціального використання природних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища з метою їх мінімізації; збільшити податкове навантаження на ті види діяльності та форми споживання, що є екологічно шкідливими для суспільства, насамперед на шкідливу для здоров'я людей продукцію, ресурсні та екологічні платежі; стимулювати розвиток екологічного підприємництва, зокрема виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг природоохоронного призначення. [6]

Розвиток еколого-економічних підприємств в Україні гальмується слабкістю фінансово-кредитних інститутів, незацікавленістю комерційних банків у їх фінансуванні. Вирішенню такої проблеми мало б сприяти створення великого державного некомерційного спеціального банку, головною метою діяльності якого б було фінансування екологічних програм

підприємств. Засновниками банку могли би стати як уряд, так і суб'єкти господарювання, а також комерційні банки, в капіталі яких є державна частка. Екологічний банк, з одного боку, має бути наділений достатньою оперативно-господарською самостійністю для попередження тиску та лобіювання з сторони засновників, з іншого боку, має знаходитися під жорстким контролем зі сторони наглядової ради. Екологічні банки є реальним центром з акумуляції коштів серед бюджетів та суб'єктів господарювання, що направлені на охорону навколишнього природного середовища. [7] Джерелом рефінансування такого банку мали б стати як кошти державного бюджету, так іноземні кредити надані під гарантії уряду, кошти підприємств, що розміщені на депозитах банку, державні екологічні фонди, цінні папери тощо.

Отже, напрямками подолання, зниження небезпеки має стати виважена державна політика і ефективний механізм її реалізації. Створення відповідної системи екологічної безпеки має бути засновано на адекватному механізмі державного управління, який має враховувати всі особливості екологічної сфери на сучасному етапі.

Література:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Розпорядження КМУ від 20 березня 2013р. № 145-р. [Електронний ресурс]. /Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15/page>
2. Миколук О. Донбас стає непридатним для життя [Електронний ресурс]. /Режим доступу: http://www.ekoinform.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=140%3A2015-02-09-10-27-36&catid=7%3A2009-07-06-09-51-16&Itemid=41&lang=ru
3. Закон України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції» [Текст] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2014. - №44. - ст.2040.
4. Закон України «Про державну програму адаптації законодавства України до європейського Acquis Communautaire» [Текст] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2004. - №26. - ст.218.
5. Про затвердження Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року. Розпорядження КМУ від 20 березня 2013р. № 145-р [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/145-2013-%D1%80>.
6. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [Текст] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2011. - №26. - ст.218.
7. Буковинський В. С. Інституційні основи державної політики щодо екологічної безпеки в контексті сталого розвитку [Текст] / В.С. Буковинський. - // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. - № 5. – С. 36-38.

СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Тимофєєва М. І.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
м. Харків, Україна

Серед безлічі ризиків особливе місце займають соціальні ризики, пов'язані із соціальним захистом населення. В сучасному становищі нашої країни дане питання гостро постає для великої кількості населення. Оскільки багато дітей, сімей та пенсіонерів залишилися без житла, роботи, та можливості стабільного заробітку.

Визначення поняття соціального забезпечення, розроблене в галузевій науці, вказує на цільове призначення цього явища - захист громадян від складних життєвих обставин, або соціальних ризиків. М.Л.Захаров і Є.Г. Тучкова формулюють визначення поняття соціального забезпечення як один із способів розподілу частини валового внутрішнього продукту шляхом надання громадянам матеріальних благ з метою вирівнювання їх особистих доходів у випадках настання соціальних ризиків за рахунок коштів цільових фінансових джерел в обсязі і на умовах, строго нормованих суспільством, державою, для підтримки їх повноцінного соціального статусу [1]. На думку М.Ю. Федорової, під соціальним забезпеченням «слід розуміти надання товариством належних матеріальних умов життєдіяльності людей, які потребують підтримки при настанні старості, непрацездатності та інших соціально значимих обставин» [2]. В.Ш.Шайхатдінов визначає соціальне забезпечення як систему суспільних відносин, що складаються між громадянами та органами держави, органами місцевого самоврядування, організаціями з приводу надання громадянам із спеціальних фондів медичної допомоги, пенсій, допомог та інших видів забезпечення при настанні соціальних ризиків, що тягнуть за собою втрату або зниження доходу, підвищені витрати, малозабезпеченість, бідність, з метою попередження, пом'якшення або усунення несприятливих наслідків настання цих ризиків [3].

Таким чином, соціальні ризики являють собою одну з основних категорій науки права соціального забезпечення. Як правило, соціальний ризик розглядають як ймовірна подія, настання якого призводить до матеріальної незабезпеченості в зв'язку з втратою доходу від трудової діяльності або внутрісімейного змісту, а також виникненням додаткових витрат на дітей та інших непрацездатних членів сім'ї, на потреби в медичних або соціальні послуги [4]. А.Л.Благодір вказує, що всі соціальні ризики безпосередньо впливають на виникнення матеріальних правовідносин, які в рамках Особливої частини права соціального забезпечення реалізуються через певні види правовідносин. Даний автор розглядає соціальні ризики як правообразующие юридичні факти [5].

Як же класифікуються соціальні ризики Е.Е.Мачульская пропонує розподіл соціальних ризиків на чотири групи [4]. таблиця 1:

Соціальні ризики

економічні	безробіття
фізіологічні	тимчасова або стійка втрата працездатності, вагітність і пологи, старість, смерть
професійні	трудова каліцтво, професійне захворювання
демографічні та соціальна	багатодітність, неповна сім'я, сирітство

Соціальні ризики є різносторонні сторони каменю соціального захисту. Від того, як змінювався перелік ризиків, які на законодавчому рівні визнавалися державою, можна простежити розвиток соціального захисту і оцінити його стан у конкретній державі. Слід зазначити, що законодавчо визнаний "каталог" соціальних ризиків пройшов історичний шлях розвитку, і далеко не завжди був таким повним. Знадобилася вся історія людства, поки в кінці XIX ст. вперше на законодавчому рівні в країнах Європи тимчасова непрацездатність і трудове каліцтво отримали визнання як соціальні страхові ризики, і відшкодування витрат, пов'язаних з настанням такого ризику, були розподілені між працівником і роботодавцем.

Література:

1. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения: Учебник. М.:ВолтерсКлувер, 2004. 608 с.
2. Федорова М.Ю. Социальное страхование как организационно-правовая форма социальной защиты населения: проблемы правового регулирования. Омск : изд.ОмГУ, 2000. 496 с.
3. Шайхатдинов В.Ш. Актуальные правовые проблемы развития системы социального обеспечения в Российской Федерации // Разум власти прирастает наукой. Екатеринбург: Изд. УрАГС, 2001. С.206-213.
4. Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения: учебник. М.:Юрайт, 2010. 582 с.
5. Благодир А.Л. Социальные риски как обстоятельства, влекущие возникновение социально-обеспечительных отношений // Социальное и пенсионное право. 2011. №1. С.5-12.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Чернодубов Р.Д., Літвінова А.І.
Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Соціально-екологічна відповідальність бізнесу на сьогоднішній день є важливою темою для світової спільноти. Поняття соціально-екологічної відповідальності бізнесу спочатку трактувалося як поглиблення відомого в економіці природокористування принципу «забруднювач платить» і його розвиток до вимоги соціально-екологічної відповідальності підприємництва. Одночасно з цим фахівцями було введено широке трактування принципу стійкості в рамках «трикутника сталого розвитку». Відповідно до нього перед сучасним бізнесом стоїть завдання об'єднання в практичній діяльності трьох взаємопов'язаних цілей: економічної ефективності, екологічної відповідальності та соціальної активності [1].

Фактично екологічна відповідальність бізнесу є частиною корпоративної соціальної відповідальності [2]. Під екологічною відповідальністю бізнесу розуміють дії, які приносять користь навколишньому середовищу (або зменшують негативний вплив бізнесу на навколишнє середовище) [3].

Актуальність даної теми полягає в потребі висвітлення сутності екологічної відповідальності бізнесу і в необхідності впровадження проєкологічних заходів в сучасних умовах господарювання (обумовлено це загрозою виникнення техногенних і екологічних катастроф) таких, як:

участь бізнесу в різних підприємствах спрямованих на зменшення негативних впливів на навколишнє середовище;

раціональне використання природних ресурсів і їх економія в процесі господарської діяльності;

використання відходів в господарському обороті компаній;

збереження біорізноманіття, зникаючих біологічних видів, культурно-історичних ресурсів, заповідних територій та ін.

Розвиток екологічно та соціально відповідального бізнесу в сучасних умовах є однією з найважливіших складових сучасної екологічної політики, особливо з огляду на залежність її ефективності від цілеспрямованої діяльності окремих суб'єктів.

Вивчивши цю тему, можна сказати, що вчені поділяють компанії, які займаються вирішенням екологічних проблем з точки зору соціально-екологічної відповідальності бізнесу на дві групи:

До першої групи відносять компанії, що працюють над вирішенням екологічних проблем для того, щоб створювати позитивний імідж. Основна мета діяльності таких компаній полягає в отриманні прибутку.

Друга група складається з компаній, що займаються вирішенням екологічних проблем і при цьому отримують реальну економічну вигоду

(априклад, компанії, які використовують безвідходні або ресурсозберігаючі технології вирішують деякі з екологічних проблем та при цьому знижують собівартість продукції).

У світовому співтоваристві одними з найбільш значущих для соціально відповідальних компаній є такі екологічні проблеми:

вичерпання не відновлюваних природних ресурсів;

забруднення водних ресурсів, ґрунтів, атмосфери та інших складових навколишнього середовища, яке перевищує асиміляційний потенціал екологічної системи;

зміна кліматичних умов в світі;

зменшення і втрата біологічного різноманіття, що тягне за собою руйнівні наслідки для світової екосистеми.

Для соціально-екологічно відповідальних компаній можна запропонувати наступні способи вирішення цих проблем:

оцінювати вплив на навколишнє середовище на етапі розробки стратегій економічного зростання;

вести соціальну звітність в якій має бути присутня екологічна складова;

застосовувати екологічне страхування;

дотримуватися сертифікації на відповідність екологічним стандартам;

використовувати в своїй діяльності екологічний аудит, що дозволить на ранніх стадіях виявляти природоохоронні порушення;

впроваджувати сучасні концепції технологічного нормування.

Останнім часом все частіше набувають актуальності питання екологічної відповідальності бізнесу, це обумовлено загрозою техногенних та екологічних катастроф. На нашу думку, соціально-екологічна відповідальність бізнесу зможе внести вклад у вирішення нагріваючих екологічних проблем.

Одним з найважливіших факторів конкурентоспроможності компанії є її репутація. Вона повинна враховувати вплив підприємства на навколишнє середовище і компаніям потрібно запроваджувати екологічну відповідальність бізнесу, саме тому не треба дивитись на захист навколишнього середовища як на додаткові витрати, навпаки завдяки таким діям компанія матиме конкурентні переваги.

Література:

1. Marshall R.S., Brown D. The Strategy of Sustainability: A System Perspective on Environmental Initiative // California Management Review. – 2003. – Vol. 46. – № 1. – P.101–126.

2. Les Tien-Shang Lee The pivotal roles of corporate environment responsibility / Les Tien-Shang Lee // Industrial Management & Data Systems. – 2012. - Vol. 112, Iss: 3. – P. 466-483.

3. Corporate environmental responsibility / edited by Neil Gunningham. – Farnham :Ashgate, 2009. – 587 p.

РАЗВИТИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Куттыбайкызы М. Т.

Восточно-Казахстанский государственный технический университет

им. Д. Серикбаева

г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

Из прогноза в прогноз Миннацэкономики транслирует одно и то же мнение: рост экономики страны в ближайшие несколько лет будет опираться на внутренний спрос. Это же мнение содержится и в самом свежем — ноябрьском — прогнозе социально-экономического развития страны на 2016–2020 годы. Авторы документа надеются на положительный вклад домохозяйств во внутреннее потребление.

Складывающаяся сегодня картина заставляет скептически смотреть на эти планы. Индекс реальных денежных доходов населения стремительно падает с начала осени. В октябре доходы сократились на 2,2% к аналогичному периоду прошлого года. К ноябрю нисходящая динамика ускорилась до 5%. Экономистам еще предстоит детально изучить связь этих двух явлений, но обвал произошел сразу после отпуска тенге в свободное плавание и девальвации. Средние темпы обесценения национальной валюты с августа 2015-го по январь 2016-го — 12% в месяц.

Этот же фактор, вероятно, спровоцировал рост цен на непродовольственные товары (в основном импортируемые), продукты питания и платные услуги. Инфляция по итогам минувшего года составила 13,6%. Это второй случай, когда индекс потребительских цен пробивал потолок 10%. Первый случился в 2007 году (18,8%) на фоне инвестиционного бума и роста экономики на 8,9%. Рост цен, подстегиваемый тарифами и индексацией выплат бюджетникам, приведет к росту расходов. Но закредитованное краткосрочными потребзаймами население вряд ли сможет удерживать потребление на стабильном уровне.

Налицо падение доходов домохозяйств и перспектива роста их расходов. Как в таких условиях можно наращивать потребительский спрос и в целом внутреннее потребление — неясно.

Когда статистики говорят о домохозяйствах, они имеют в виду семьи. Ячейки общества, которые живут в одном доме, объединяют свои доходы и имущество, а также совместно потребляют товары и услуги. Домохозяйства могут жить на одну зарплату (получать доход только от работы по найму), нередко их члены ведут предпринимательскую деятельность, получают пенсии, пособия и стипендии, а иногда — и ренту. Теоретически, чем больше поколений в семье, тем больше источников дохода у нее может быть.

Хотя комитет по статистике Миннацэка ведет вполне детализированную статистику положения домохозяйств, эти элементы экономической системы, по мнению социологов, все еще остаются слабо изученными.

Попробуем понять, из чего складывается экономическая жизнь среднего казахстанского домохозяйства, пользуясь данными официальной статистики. Итак, наше домохозяйство живет в основном на трудовые доходы: почти 70% его доходов — заработная плата. Однако в последнее время растет вес пенсионных выплат: в III квартале 2015 года он составил 13,7%, тогда как тремя годами ранее находился на уровне 11,5%. Средняя казахстанская семья живет от зарплаты до зарплаты и от пенсии до пенсии. И лишь немногие получают доход от предпринимательской деятельности или ренты (рис. 1).



Рис 1.- Источники доходов домохозяйств Казахстана

Большую часть дохода домохозяйства тратят на продукты питания. Расходы на продовольствие во II квартале 2015-го составили 45,3%, это второй пиковый результат за последние пять лет после II квартала 2011 года. Рост расходов на пропитание — тревожная тенденция. Ведь он происходит из-за того, что люди сокращают траты на непродовольственные товары, товары длительного пользования и услуги. Они становятся им просто не по карману.

Сокращается розничное кредитование. Перемены в потреблении домохозяйств прослеживаются и в сокращении объема розничного кредитования. По отчетам Первого кредитного бюро (ПКБ), в 2015-м рынок розничных кредитов сократился на 22%, до 1,46 трлн тенге. Спад кредитования произошел по самым популярным банковским займам — беззалоговым кредитам, ипотеке и потребительским залоговым кредитам.

До августа-сентября минувшего года большинство покупок бытовой техники, автомобилей и, конечно, жилья проходили в кредит. Во втором полугодии индекс кредитного здоровья населения снизился на 4%. Доля хороших заемщиков в сентябре составляла 62%, а в декабре упала до 58%.

В дефолтном состоянии (когда просрочка платежей по кредиту составляет 90 дней и выше) находятся 15% заемщиков, а 27% продолжают находиться в сильной зависимости от рыночной конъюнктуры, говорится в отчете ПКБ за 2015 год (рис. 2).

Как сообщают в Министерстве здравоохранения и социального развития (МЗСР), с 1 января 2016 года внедрена новая модель системы оплаты труда гражданских служащих. Речь идет о зарплатах в общей сложности миллиона человек (учителей, врачей, работников культуры, социальной сферы), которые вырастут на 7–40%. Например, в зависимости от квалификации служащих, работники здравоохранения получают повышение в 7–28%, представители сферы образования — 15–29%, бюджетники из прочих сфер — 28–40%.

Ежегодно планируется индексировать и солидарные пенсии — с опережением уровня инфляции на 2%. Правда, в кабмине рассчитывали провести такую индексацию исходя из коридора инфляции 6–8%, поэтому в декабре постановили повысить пенсии на 9%, а в итоге инфляция ушла за 13%.



Рис. 2 – Направления основных трат домохозяйств Казахстана

Тем, кто не получает выплаты из республиканского бюджета, скорее всего, придется искать дополнительные источники дохода. Особенно это затронет городских жителей, которые вынуждены нести большие расходы на услуги: коммуналку, транспорт и связь. При этом велика вероятность, что доходы все больше будут скрываться от налогов; население и фирмы будут использовать все доступные серые схемы, чтобы нести как можно меньшую налоговую нагрузку.

Также можно спрогнозировать, что в поиске лучшей жизни экономически активные члены казахстанских домохозяйств будут перебираться (сначала в одиночку, а в перспективе и с семьей) в более

благополучные регионы из менее благополучных.

Правда, пока миграционная статистика не подтверждает этот тезис. Действительно, за 11 месяцев 2015 года по сравнению с январем-ноябрем 2014 года число мигрантов, переезжающих в пределах страны, увеличилось на 14,2% и составило 425 тыс. человек. В межрегиональной миграции по числу прибывших лидируют Алматы (39 тыс. человек), Акмолинская (3,4 тыс. человек) и Костанайская области (973 человека). Тогда как самые высокие средние зарплаты по итогам трех кварталов минувшего года (более свежих данных пока нет) — в Атырауской области (230 тыс. тенге), Мангистауской (224 тыс.), а также в Астане и Алматы (190 тыс. и 158 тыс. соответственно). Приток в Алматы носит перманентный характер и объяснять его кризисными явлениями не стоит.

Понимания основных трендов социальной ситуации в стране сейчас нет ни у кого. В Минздравсоцразвития к марту этого года планируют представить анализ социальной обстановки. Если окажется, что она ухудшилась, МЗСР предложит правительству расширить целевую помощь малообеспеченным семьям.

Другой вопрос, что помощь эта по факту коснется не бедных, а беднейших. Черта бедности, которая определена в Казахстане в 40 процентов от прожиточного минимума, является недостаточной. Схожая ситуация с протосредним классом. Этот слой целиком рискует сползти на уровень ниже.

Впрочем, правительство не намерено допускать тотального сползания в нищету и подготовило набор антикризисных мер. В первую очередь они связаны с поддержанием уровня занятости. Пилотный проект «Өрлеу», на который в республиканском бюджете на 2016 год предусматриваются 1,4 млрд тенге, по планам министерства, должен помочь в реализации программ занятости и социальной адаптации по всем регионам Казахстана. Право на получение помощи будут иметь домохозяйства со среднедушевым доходом ниже 60% от прожиточного минимума, т.е. 13 553 тенге. Трудоспособным членам домохозяйств предложат заключить социальный контракт, по которому участник обязуется в обмен на обусловленную денежную помощь государства трудоустроиться, при необходимости пройти обучение и получить новую профессию. При этом обеспечением трудоустройства займутся исполнительные органы местного уровня преимущественно в рамках «Дорожной карты занятости-2020».

Хотя нет уверенности, что критически тяжелое положение домохозяйств преодолено (вероятнее всего, самым тяжелым будет I квартал 2016 года), уже понятно, что сменится оно на стабильно тяжелое. Это означает, что пожарными антикризисными мерами фундаментально улучшить ситуацию не выйдет. Чтобы реализовать оптимистичный прогноз Миннацэка о двигателе — внутреннем спросе, необходимо менять подходы к экономической политике в целом.

Однако очевидно, что развивать МСБ в отрыве от крупного бизнеса

в Казахстане бессмысленно. Нужна комплексная политика, целью которой будет реальный рост доходов населения. Но спрос должен стимулироваться прежде всего в тех секторах, где он может быть удовлетворен за счет собственных товаров и услуг. Одним из ключевых индикаторов должен стать устойчивый рост производительности внутри страны.

В числе первых шагов в этом направлении должна стать тотальная смена подходов к субсидированию. Модель на примере конкретной отрасли иллюстрировал президент Нурсултан Назарбаев. К 2018 году планируется закрыть дефицит нефтепродуктов на внутреннем рынке, но при этом полностью перестать дотировать нефтеперерабатывающие заводы, позволив им зарабатывать рыночно.

Литература:

1. Домохозяйства РК. II квартал 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://ranking.kz/rankings/omohozjajstva_rk_ii_kvartal_2015/?mcode=regireg
2. Казахстанский информационный портал Домохозяйства в Казахстане [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.kazportal.kz/domohozyaystva-v-kazahstane/>
3. Кирилл Лукашук. Домохозяйства Казахстана не такие уж транжиры, - S&P [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.kursiv.kz/news/finansy/domokhozyaystva_kazakhstan_ne_takie_uzh_tranzhiry_s_p_/

ЗМІСТ

Секція 1:

Державне фінансове управління та проблеми фінансової безпеки держави

Наумік-Гладка К.Г. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ Е-ЕCONOMY	3
Гандрабура М. В. ПЕРСПЕКТИВЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ	6
Васильев В.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ	9
Дорохова И. С. ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	12
Мартынов А.А., Литвинова А.И. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	17
Машаев А. К. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	20
Скаленко Д.А. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА РОССИИ	24
Стрельцова С.И. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	29
Серебряк К.І. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ	34

Секція 2:

Проблеми антикризового управління компаніями в умовах невизначеності

Белоусова Л.І. ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ВИМУШЕНИХ ЗМІН	37
Гніденко В.І., Держак Н.О. СТРАТЕГІЧНІ КОМУНІКАЦІЇ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	41

Гостєва І.С. ОЦІНКА ВТРАТИ ЗИСКУ ЯК ГОЛОВНИЙ КРИТЕРІЙ ПРИЙНЯТТЯ КОМЕРЦІЙНИХ РІШЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА	44
Літвінова А.І. ОСОБЛИВОСТІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ	47
Мельнік М.А. ОЦІНКА ЗАГРОЗ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	50
Новаленко В.Ю. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВАРТІСНО – ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	53
Петросян Р.Л. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	58
Птащенко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ	60
Сігаєва Т.Є., Ставицька Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	62
Чернодубова Е.В., Соломатіна Т.В. ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	64

Секція 3:

Перспективи розвитку контрольно-аналітичної системи підприємств

Афанас'єва О.Є. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	67
Бихова О.М. АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	71
Розмислов О.М. ВПЛИВ МСА 700 НА ОКРЕМІ СТАНДАРТИ АУДИТУ В РАМКАХ ДІЇ НОРМ МСФЗ	75
Кушал І.М. Юдіна Є.П. СУЧАСНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	78
Шавлак А.Ю. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	81

Секція 4:

Актуальні проблеми використання інноваційно-інвестиційного потенціалу

Ананьєва А.С. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	85
Держак Н.А., Ромахова О.А. КРЕАТИВНОСТЬ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	87
Зайцева В.В. ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	91
Клюс Ю.І. ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТА ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК СКЛАДОВІ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ	93
Кравченко Б.Н., Тищенко Е.И. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ	95
Кривуля П.В. ЭКСПЕРИЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ТЕРМИНА «ИНВЕСТИЦИИ» И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ СЕГМЕНТОВ ПОРОЖДЁННОЙ ИМ ЭКЛЕКТИЧНОЙ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ	98
Манухіна М.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ІННОВАЦІЇ	105
Мартінова Л.В., Пеліпей А.О. ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	107
Мась О.В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	109
Розмислова К.О. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС - ЯК СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	111

Секція 5:

Фінансовий ринок в Україні: рушійні сили, тенденції та перспективи розвитку

Бондарева О.Г. СИСТЕМА КОНТРОЛІНГУ У БАНКУ	115
Малюкіна А. О. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ СТРАТЕГІЙ ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВИМ РИЗИКАМ БАНКУ	120
Мохонько Ю.М. РИЗИКИ ТА ЛІКВІДНІСТЬ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ	123
Степура В.В. СТРАХОВІ РЕЗЕРВИ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙ	125
Тищенко В.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ	128
Цікало О. Л. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ	133
Шаповалова А.С. СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ БАНКІВ НА ОСНОВІ КСВ	136
Хлебанова О.С. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	140

Секція 6:

Фінансові регулятори соціальної відповідальності та екологічної безпеки діяльності суб'єктів господарювання

Ліхоносова Г.С. ПРИРОДА ФЕНОМЕНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ	143
Тацій І.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ІСТИТУТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	146
Тімофєєва М.І. СОЦІАЛЬНІ РИЗИКИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	149
Чернодубов Р.Д., Літвінова А.І. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ	151
Куттыбайкызы М.Т. РАЗВИТИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	153

Наукове видання

Тези доповідей

III Міжнародної науково практичної інтернет-конференції

"ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ"

27-29 березня 2016 р.

Відповідальний за випуск: *Костирко Л.А.*, д.е.н., професор

В авторській редакції

Технічний редактор, коректор
Оригінал-макет

Погорєлова Т.В.
Степура В.В.

Підписано до друку 18.05.2016.

Формат 60x84 1/16. Папір типогр. Гарнітура Times.

Умов. друк. арк. 9,76. Обл.-вид. арк. 9,01.

Тираж 100 екз. Вид. № 3025. Замов. № . Ціна договірна.

**Видавництво Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля**

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Радянський 59-А
м. Сєвєродонецьк, 93400, Україна

E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано:

Відділ технічного обслуговування СТИ СНУ ім. В. Даля

Адреса: просп. Радянський 59-А
м. Сєвєродонецьк, 93400, Україна