

Журнал основан в 1918 г.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА имени В. И. ВЕРНАДСКОГО

Научный журнал

Серия «Экономика и управление»

Том 27 (66). № 1

Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского
Симферополь, 2014

Редакционный совет журнала «Ученые записки ТНУ»:

1. Багров Н.В. – д.г.н., проф., академик НАНУ (председатель)
2. Шульгин В.Ф. – д. хим. н., проф. (зам. главного редактора)
3. Дзедолик И.В. – д.ф.-м.н., доц. (отв. секретарь)

Члены Совета (редакторы серий):

- | | |
|--|--|
| 1. Бержанский В.Н. – д. ф.-м. н., проф. | 7. Копачевский Н.Д. – д. ф.-м. н., проф. |
| 2. Богданович Г.Ю. – д. филол. н., проф. | 8. Непомнящий А.А. – д. и. н., проф. |
| 3. Вахрушев Б.А. – д. г. н., проф. | 9. Подсолонко В.А. – д. э. н., проф. |
| 4. Гришковец В.И. – д. х. н., проф. | 10. Ротань В.Г. – д. ю. н., проф. |
| 5. Казарин В.П. – д. филол. н., проф. | 11. Темурьянц Н.А. – д. б. н., проф. |
| 6. Климчук С.В. – д. э. н., проф. | 12. Шоркин А.Д. – д. филос. н., проф. |

Редколлегия серии «Экономика и управление», раздел «Экономика»

Никитина М.Г., редактор по разделу, д.э.н., профессор
 Апатова Н.В., д.э.н., профессор
 Воробьев Ю.Н., д.э.н., профессор
 Климчук С.В., д.э.н., профессор
 Сурнина К.С., д.э.н., профессор
 Цехла С.Ю., д.э.н., профессор
 Кирильчук С.П., д.э.н., профессор, Крымский экономический институт
 Вожжов А.П., д.э.н., профессор, Севастопольский национальный технический университет
 Павлов К.В., д.э.н., профессор, Ижевский государственный технический университет
 Панков Д.А., д.э.н., профессор, Белорусский государственный экономический университет

Печатается по решению Ученого совета Таврического национального университета имени В.И. Вернадского, протокол № 4 от 20.05. 2014 г.

Подписано в печать 26.06. 2014 формат 70x100/16
 16,3 усл. п. л. 19,5 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 76.
 Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ,
 пр. Вернадского 4, г. Симферополь, 295007

«Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського» Науковий журнал. Том 27 (66). № 1, Економічні науки. Симферополь, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2014
 Журнал заснований у 1918 р.

Адреса редакції: пр. Вернадського, 4, м. Симферополь, 295007
 Надруковано у інформаційно-видавничьому відділі Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, пр. Вернадського, 4, м. Симферополь, 295007 http://www.science.crimea.edu/zapiski/zapis_god.html

© Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, 2014 г.

УДК 368.914 : [330.146 : 336.76]

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ МИРОВЫХ ПЕНСИОННЫХ РЫНКОВ

Боднер Г. Д., Друзин Р. В.

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым
E-mail: confa@list.ru*

В статье рассмотрены тенденции развития мировых пенсионных рынков на современном этапе. Проведен сравнительный анализ уровня развития пенсионных рынков ведущих стран мира, формирования пенсионных активов, направлений их инвестирования.

Ключевые слова: мировые пенсионные рынки, объемы пенсионных активов, направления инвестирования активов пенсионных фондов, структура пенсионных активов.

ВВЕДЕНИЕ

Пенсионная система в современном обществе играет значительную социальную и экономическую роль, так как ее надежность является залогом социальной и экономической стабильности.

Развитие пенсионных систем в различных странах сегодня доказывает, что наличие накопительного уровня пенсионной системы является свидетельством дополнительных гарантий социально-экономической защиты граждан соответствующей страны. С другой стороны, внедрение накопительного уровня пенсионной системы (как государственного, так и негосударственного) создает предпосылки формирования в экономике страны значительного объема долгосрочных пенсионных накоплений, являющихся важными и так необходимыми для развития любой страны инвестиционными ресурсами.

В мировой экономике пенсионные фонды, наряду с банками, инвестиционными фондами и страховыми компаниями, являются самыми большими инвесторами в акции, долговые обязательства и другие финансовые инструменты. На накопительную пенсионную систему приходится треть мирового инвестиционного потенциала небанковских финансовых учреждений [1].

Согласно прогнозным данным USAID на 2013-2018 гг. инвестиционный потенциал накопительной системы пенсионного страхования Украины к 2018 году может составить: по сумме страховых взносов – около 82 млрд. грн.; по стоимости пенсионных активов с учетом инвестиционного дохода – свыше 100 млрд. грн. Предполагается, что с вводом накопительной системы пенсионного страхования по объемам инвестиционного потенциала в ближайшие годы она намного опередит институты совместного инвестирования и страховые компании [1-8]. Что касается тенденций развития мировой пенсионной системы, то по прогнозам компании Allianz Demographic Pulse, которая входит в состав немецкой страховой группы Allianz, совокупная стоимость мировых пенсионных активов за это время достигнет 36 трлн. евро (прирост на 66%) [2].

В настоящее время в Украине существует большое количество проблем, связанных с введением накопительной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования. Одной из таких проблем является готовность отечественного фондового рынка к вводу второго уровня пенсионной системы и размещению таких значительных объемов пенсионных накоплений в финансовые инструменты, обеспечивающие их сохранность и доходность.

Вопросам реформирования пенсионной системы в целом и внедрения накопительной системы пенсионного страхования в частности, посвящены работы отечественных и зарубежных авторов, таких как А. Бахмач, Е. Васильченко, Н. Горюк, А. Коваль, Н. Ковалева, Д. Леонов, Э. Либанова, В. Мельничук, А. Нечай, А. Ткач, Л. Ткаченко, А Федоренко. Исследованием проблем становления и функционирования накопительной системы пенсионного страхования в Украине занимались иностранные эксперты Г. Гендрикс, Г. Винер, Г. Мак-Таггарт.

Цель данной статьи – исследование тенденций развития инвестиционной составляющей мировых пенсионных рынков для определения путей их трансформации и дальнейшего развития в условиях волатильности мирового финансового рынка.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Исследование, проведенное с использованием данных компании The Towers Watson, свидетельствует, что в настоящее время самыми большими пенсионными рынками мира по объемам пенсионных активов являются рынки тринадцати государств: Австралии, Бразилии, Великобритании, Гонконга, Ирландии, Канады, Нидерландов, Германии, ЮАР, США, Франции, Швейцарии и Японии.

Следует отметить, что в каждой из указанных стран имеются свои особенности в развитии пенсионного рынка (по видам пенсионных фондов, пенсионным счетам и пенсионным схемам, структуре и учету активов пенсионных фондов и др.). Так, например, в США общие объемы пенсионных активов включают активы по индивидуальным пенсионным счетам, в Великобритании – не включаются активы персональных и DC-схем, в 2011-2012 годах в Швейцарии отражены активы автономных пенсионных фондов, в Германии – только пенсионные активы компаний с пенсионными схемами, в Бразилии - включены активы только закрытых юридических лиц [3, 4, 5, 6, 7].

Как показал анализ, общий объем активов пенсионных фондов тринадцати стран мира составил на конец 2013 года 31,98 трлн. долл., что на 7,5% больше по сравнению с 2012 годом (29,75 трлн. долл.). Тенденция увеличения объемов мировых пенсионных активов наблюдается с 2009 года, темп прироста пенсионных активов в котором составил 14,1%. В последующие годы темпы роста были несколько ниже и составляли соответственно в 2010 году 113,8%, в 2011 году – 103,8%.

В целом объемы пенсионных активов наибольших мировых пенсионных рынков выросли в 2013 году по отношению к 2007 году на 28,3%. При этом самые высокие темпы роста сложились в Австралии (167,6%), Гонконге (156,2%), Канаде (140,9%), Германии (139,8%). Наряду с этим активы пенсионных фондов Франции

уменьшились на 0,6%. Ниже среднего сложился темп роста пенсионных активов в Ирландии (104,8%), Великобритании (123,3%), США (125,6%).

Как показал анализ, влияние мирового финансового кризиса на объемы пенсионных активов было ощутимым для всех стран. Так, в 2008 году по сравнению с 2007 годом общие пенсионные активы на пенсионных рынках 13 стран уменьшились на 4,51 трлн. долл., или на 18,1%. При этом наибольшее уменьшение объемов пенсионных активов в 2008 году наблюдалось в Великобритании – на 34,0%, в Ирландии – на 29,8%, в Канаде – на 29,5%, в Австралии – на 23,1%, Гонконге – на 21,9%. В остальных странах размеры уменьшения находились в пределах от 8,1% (Япония) до 17,2% (США). При этом объемы активов пенсионных фондов Германии, как видно из таблицы, в 2008 году выросли на 4,5%.

Среднегодовой темп роста объемов пенсионных активов (CAGR – Compound Annual Growth Rate) согласно исследованиям компании The Towers Watson за период с 31.12.2007 года по 31.12.2012 года составил в целом по 13 странам 3,2%. Более высокие размеры данного показателя наблюдались в Бразилии (12,8%), Гонконге (7,7%), Австралии (7,4%), и отрицательными они сложились в Ирландии – (-4,2%), во Франции – (-2,3%) [3].

Наибольшим пенсионным рынком мира является рынок США, объем пенсионных активов которого на конец 2013 года был равен 18,88 трлн. долл., или 59,0% общего объема пенсионных активов 13 стран мира. Высокие позиции при этом занимают также пенсионные рынки Великобритании (10,2%), Японии (10,1%), Австралии (4,9%), Канады (4,6%), Нидерландов (4,2%), Швейцарии (2,5% общего объема пенсионных активов 13 стран мира) (табл. 1).

За десятилетний период, как видно из таблицы, удельный вес пенсионных активов в их общем объеме повысился в Великобритании – на 2,7 п. п., Австралии – на 2,4 п. п., Канаде – на 0,8 п. п., Нидерландах – на 0,5 п. п. При этом снизился данный показатель в Японии на 7,2 п. п., во Франции – на 0,3 п. п., в США – на 0,2 п. п. Произошли изменения и в других странах, но в меньших размерах.

Во многих из указанных тринадцати государств объем пенсионных активов превышает валовой внутренний продукт. Так, в Нидерландах соотношение пенсионных активов к ВВП в конце 2013 года было самым высоким и составляло 170%. На достаточно высоких позициях находились также Великобритания (131%), Швейцария (122%), США (113%), Австралия (105%). Вместе с тем в некоторых странах данное соотношение является не таким значительным. Например, в Германии оно составляет 14%, в Бразилии – 13%, во Франции – лишь 6% объемов ВВП каждой из стран.

За период с 2003 по 2013 год удельный вес пенсионных активов в ВВП Великобритании повысился с 67 до 131% (на 64 п. п.), Нидерландов – со 114 до 170% (на 56 п. п.), США – с 86 до 113% (на 27 п. п.), Австралии – с 79 до 105% (на 26 п. п.). Аналогичная ситуация наблюдалась и в ряде других стран. При этом снижение удельного веса пенсионных активов в ВВП произошло в Бразилии, Франции и Японии (соответственно на 2; 2 и 3 п. п.). При этом в целом по всем странам данный показатель повысился с 68% в 2003 году до 83% в 2013 году (на 12,6 п. п.).

Таблица 1.

Сравнительные данные, характеризующие развитие наибольших пенсионных рынков мира, в 2003 и 2013 гг.

Страны	Объем активов, млрд. долл.		Удельный вес активов в ВВП стран, %		Удельный вес в общем объеме активов, %		Темпы роста, %	
	2003	2013	2003	2013	2003	2013	2013 / 2003	Средне-годовой (2003-2013) (CAGR)
США	9942	18878	84	108	59,2	59,0	189,9	6,6
Япония	2906	3236	57	62	17,3	10,1	111,4	1,1
Великобритания	1261	3263	70	112	7,5	10,2	258,8	10,0
Австралия	424	1565	69	101	2,5	4,9	369,1	14,0
Канада	636	1451	103	82	3,8	4,6	228,1	8,6
Нидерланды	614	1359	114	156	3,7	4,2	222,4	8,3
Швейцария	355	786	116	118	2,1	2,5	221,4	8,3
Германия	229	509	9	15	1,4	1,6	222,3	8,3
Бразилия	83	284	10	14	0,5	0,9	342,2	13,1
ЮАР	100	236	66	64	0,6	0,7	236,0	9,0
Франция	139	169	7	7	0,8	0,5	121,6	2,0
Ирландия	64	130	28	55	0,4	0,4	203,1	7,4
Гонконг	37	114	17	40	0,2	0,4	308,1	12,1
Всего	16787	31980	68	83	100,0	100,0	190,5	6,7

Источник: Рассчитано согласно данным [3]

Объемы пенсионных активов 13 наибольших пенсионных рынков мира в 2013 году по отношению к 2003 году увеличились, как видно из таблицы 1, почти в 2 раза (темп роста составил 190,5%). При этом наиболее высокие темпы роста наблюдались в Австралии – в 3,7 раза, в Бразилии – в 3,4 раза, в Гонконге – в 3,1 раза. Ниже среднего уровня сложились темпы роста объемов пенсионных активов в Японии (111,4%), во Франции (121,6%), в США (189,9%).

Среднегодовой темп роста объемов пенсионных активов (CAGR) согласно исследованиям компании The Towers Watson за период с 31.12.2003 года по 31.12.2013 года составил в целом по 13 странам 6,7%. При этом размеры данного показателя в Австралии были равны 14,0%, в Бразилии – 13,1%, в Австралии – 18,2%, в Гонконге – 12,1%, в Великобритании – 10,0%.

Дальнейший анализ проведен по пенсионным рынкам семи стран (Австралии, Великобритании, Канады, Нидерландов, США, Швейцарии, Японии), общие активы которых составляют 95% от активов 13 выше рассматриваемых стран.

В этих странах пенсионные схемы с определенными взносами (DC) охватывают 47% пенсионных активов, а с определенными выплатами (DB) – 53%. При этом

соотношение DC и DB схем в странах значительно отличается. Так, в Австралии и США преобладают схемы с определенными взносами – 84% и 58% соответственно. Схемы с определенными выплатами преобладают в Японии (97%), Канаде (96%), Нидерландах (95%) и Великобритании (72%) (табл. 2).

Таблица 2.

Развитие пенсионных схем, применяемых в странах с наибольшими объемами пенсионных активов, на конец 2013 г., %

Пенсионные схемы (планы)	Австралия	Канада	Япония	Нидерланды	Швейцария	Великобритания	США	В среднем по странам
с установленными пенсионными выплатами (DB)	16	96	97	95	**	72	42	53
с установленными пенсионными взносами (DC)	84	4	3	5	**	28	58	47

Источник: Составлено согласно данным [3]

В Швейцарии отсутствуют чистые пенсионные схемы DC. Существует некая солидарная ответственность участник/вкладчик и участники не получают полную рыночную доходность своих вложений. Вкладчик (спонсор) разделяет инвестиционные риски и все активы объединены.

В целом, в течение 2003-2013 гг. общие активы, охваченные схемами DC, выросли на 8,8%, вместе с тем активы, охваченные схемами DB, – лишь на 5,0% [3]. При этом сравнение соотношения пенсионных схем (планов) с установленными пенсионными выплатами и пенсионных схем с установленными пенсионными взносами (DB/DC) свидетельствует о снижении удельного веса первых и повышении удельного веса вторых. Так, если в 2003 году соотношение DB/DC составляло 62/38, то в 2008 году оно было равно 58/42, а в 2013 году – 53/47.

Анализ структуры активов семи самых больших пенсионных рынков показал, что основным направлением инвестирования пенсионных активов являются вложения в ценные бумаги. По состоянию на конец 2013 г. 52% общих пенсионных активов было вложено в акции, 28% – в облигации. Удельный вес денежных средств в пенсионных активах составлял 2%, других инструментов (недвижимость, вложения в частные компании, хедж-фонды и т. д.) – 18% (табл. 3).

Рассмотрение структуры активов в динамике показало, что удельный вес вложений в акции снизился с 55% в 2008 году до 52% в 2013 году, то есть на 3 п.п. По сравнению с 2003 годом снижение составило 1 п.п. При этом в 2008 году наблюдался самый высокий удельный вес вложений в акции, что связано в

определенной мере с уменьшением вложений в облигации, удельный вес которых в 2003 году был самым высоким в анализируемом периоде и составлял 36%, в 2008 году – снизился до 28%. Такое положение можно объяснить началом финансового кризиса и снижением уровня доверия инвесторов к долговым финансовым инструментам. Уменьшение в указанном периоде удельного веса вложений в акции также связано с кризисом на фондовых рынках и падением уровня доходности по этим ценным бумагам.

Таблица 3.

Инвестирование пенсионных активов в странах с наибольшими пенсионными рынками в 2003, 2008 и 2013 годах, %

Направления инвестирования (финансовые инструменты)	Австралия	Канада	Япония	Нидерланды	Швейцария	Великобритания	США	В среднем по странам
2003 год								
Акции	59	55	22	40	32	64	58	51
Облигации	25	35	71	45	39	31	27	36
Другие направления	8	8	2	14	29	3	15	12
Денежные средства	8	2	5	1	0	2	0	1
2008 год								
Акции	52	45	32	24	24	56	54	55
Облигации	16	31	59	54	39	34	24	28
Другие направления	23	21	7	21	28	7	22	15
Денежные средства	9	3	2	1	9	3	0	2
2013 год								
Акции	54	48	40	35	33	50	57	52
Облигации	13	29	51	50	32	33	23	28
Другие направления	25	21	6	15	28	14	20	18
Денежные средства	8	2	3	0	7	3	0	2

Источник: Составлено согласно данным [3]

Суммарный удельный вес вложений в ценные бумаги (акции и облигации) составлял в анализируемом периоде соответственно 87% (2003 год), 83% (2008 год), 80% (2013 год), то есть наблюдается снижение на 7 п. п. При этом, как видно из таблицы 3, повысился удельный вес вложений в другие финансовые инструменты с 12% в 2003 году до 18% в 2013 году. Это можно объяснить тем, что в условиях

неопределенности и значительной волатильности рынков акции и облигации являются более рискованными инструментами вложения активов. Удельный вес денежных средств в пенсионных активах остался без изменений и составлял всего 2%, что значительно отличается от тенденций отечественного рынка финансовых услуг, когда преобладают вложения страховых резервов, активов негосударственных пенсионных фондов на депозитные счета коммерческих банков.

Направления инвестирования пенсионных активов по странам значительно отличаются. Например, в США, Австралии, Великобритании, Канаде на конец 2013 г. значительная часть в структуре активов была представлена акциями (соответственно 57%, 54%, 50% и 48%). Более консервативную инвестиционную стратегию, предусматривающую инвестирование значительной части активов в облигации, имели Нидерланды, Япония и Швейцария (соответственно 51%, 50% и 32%). Достаточно высокий удельный вес других направлений инвестирования пенсионных активов сложился в Швейцарии (28%), Австралии (25%), Канаде (21%).

Анализ изменений в структуре пенсионных активов стран в динамике за период с 2003 по 2013 год показал, что самый высокий удельный вес вложений в ценные бумаги сложился в 2003 году в Великобритании, Японии и Канаде (соответственно 95%, 93% и 90%), достаточно высоким он был и в США, Нидерландах (по 85%), Австралии (84%), несколько ниже в Швейцарии (71%). К 2013 году произошло снижение удельного веса вложений в ценные бумаги во всех указанных странах (от 2 п.п. в Японии до 17 п. п. в Австралии), кроме Нидерландов, где удельный вес вложений в ценные бумаги остался на том же уровне. Такие изменения связаны с переориентацией пенсионных фондов на вложения в менее рискованные и меньше подверженные волатильности финансовые инструменты, удельный вес которых в структуре пенсионных активов повысился во всех странах.

Рассмотрение сложившихся в разных странах тенденций по размещению пенсионных активов в частном и государственном секторах экономики свидетельствует о том, что в среднем по семи странам мира с наибольшими пенсионными рынками 66% вложений осуществляется в частный сектор и 34% – в государственный сектор (табл. 4).

Таблица 4.

Направления вложения пенсионных активов в странах с наибольшими пенсионными рынками в 2012 году, %

Направления вложения пенсионных активов	Австралия	Канада	Япония	Нидерланды	Швейцария	Великобритания	США	В среднем по странам
в частный сектор	84	45	29	70	75	88	72	66
в государственный сектор	16	55	71	30	25	12	28	34

Источник: Составлено согласно данным [3]

Отметим, что применяемая методология не позволяет провести оценку по данным 2013 г. [3].

К странам с преобладающими вложениями пенсионных активов в государственный сектор относятся Япония и Канада, где удельный вес вложений в указанный сектор составляет соответственно 71% и 55%. Вложения в частный сектор преобладают во всех остальных странах и составляют от 70% (Нидерланды) до 88% (Великобритания).

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ динамики инвестиционной составляющей мировых пенсионных рынков позволил сделать следующие выводы:

1. Динамика развития наибольших пенсионных рынков мира за последние десять лет свидетельствует о преодолении ими негативного влияния мирового финансового кризиса, хотя его последствия все еще ощущаются. Экономика многих стран остается слабой, а ее восстановление происходит медленно.

2. Оценка структуры активов семи самых больших пенсионных рынков мира позволила сделать вывод, что основным направлением инвестирования пенсионных активов являются вложения в ценные бумаги. При этом, исходя из необходимости выполнения обязательств перед своими вкладчиками, пенсионные фонды выбирают более осторожные стратегии инвестирования. За последние годы значительно увеличились вложения в финансовые инструменты с фиксированным уровнем дохода, прежде всего – в облигации, что объясняется негативными тенденциями и неопределенностью, которые наблюдаются в экономиках многих стран.

3. В инвестициях пенсионных активов около двух третей составляет доля частного сектора (в пяти из семи стран с наибольшими пенсионными рынками). При этом в двух из них доля вложений в государственный сектор является достаточно высокой (Япония – 71%, Канада – 55%).

4. В течение последних десяти лет прослеживается устойчивая динамика к увеличению пенсионных планов DC (с установленными взносами), хотя пенсионные планы DB (с определенными выплатами), по-прежнему, занимают более половины общего числа пенсионных планов.

В дальнейших исследованиях целесообразно изучить наиболее эффективные механизмы управления пенсионными средствами в различных странах мира, что позволит определить пути совершенствования отечественной пенсионной системы.

Список литературы

1. Федоренко А.В. Економічна складова накопичувальної пенсійної системи / А.В. Федоренко // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 89–98.
2. Вартість пенсійних активів у світі до 2020 р. зросте на 66%, до 36 трлн. євро. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/~2/0/all/2010/09/02/208247>.
3. Офіційний звіт компанії Тауер Уотсон 2014 // Towers Watson. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/8991/Global-Pensions-Asset-Study-2014.pdf>.
4. Офіційний звіт компанії Тауер Уотсон 2013 // Towers Watson. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/8991/Global-Pensions-Asset-Study-2013.pdf>.
5. Офіційний звіт компанії Тауер Уотсон 2012 // Towers Watson. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/6261/Global-Pensions-Asset-Study-2012.pdf>.

6. Офіційний звіт компанії Тауер Уотсон 2011 // Towers Watson. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/3761/Global-Pensions-Asset-Study-2011.pdf>.
7. Офіційний звіт компанії Тауер Уотсон 2010 // Towers Watson. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/966/Global-Pensions-Asset-Study-2010.pdf>.
8. Аналіз запропованої обов'язкової накопичувальної системи // Проект розвитку фінансового сектору. – USAID, лютий, 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pension.kiev.ua/files/pillar2paper_feb2011_ua.pdf.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 004.056.5

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПЛАТЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Бойченко О.В.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым
E-mail: bolekb1@mail.ru

В статье рассматриваются современные проблемы информационной безопасности платежных систем. Проводится анализ основных видов мошенничества с пластиковыми банковскими картами и представляется ряд рекомендаций по противодействию мошенничеству в платежных системах.

Ключевые слова: информационная безопасность, платежные системы, банковские карты, мошенничество.

ВВЕДЕНИЕ

Интенсивное внедрение банковских пластиковых карт в качестве инструмента безналичных расчетов за товары и услуги в России сопровождается, как и во всем мире, совершением ряда противозаконных действий, связанных с их использованием. Внедрение банковских карточек является важнейшей тенденцией развития технологии безналичных расчетов в банковской деятельности. Потому информационная безопасность такого способа расчетов становится одной из главных проблем защиты информационных ресурсов в экономических и финансовых информационных системах.

Карточки как финансовый инструмент постоянно совершенствуются, растет сфера их применения, расширяется комплекс оказываемых услуг с их использованием. С другой стороны, такая тенденция создает условия для совершения преступлений в сфере электронных платежных расчетов.

Так, ежегодная статья убытков, связанных со злоупотреблениями в этой сфере, составляет внушительную сумму. По результатам анализа, проведенного Computer Crime Research Center, ущерб от мошенничеств с использованием банковских пластиковых карт составил в 2013 году более 1 млрд. американских долларов, в том числе Master Card International потеряла из-за подделок самих карточек 213 млн. американских долларов, аналогичный показатель Visa International составил 380 млн. долларов.

Отдельные вопросы проблематики информационной безопасности платежных средств, в части организационно-правовых аспектов противодействия мошенничеству в кредитно-финансовой системе, рассматриваются в работах таких ученых как Гамза В. А., Балабанов И. Т., Васильева В. и других [1-3]. Однако возрастающая опасность данного рода преступлений, которые становятся все более изощренными благодаря стремительному научно-техническому прогрессу в области информационных технологий, требует проведения дальнейших научных исследований.

Цель исследования состоит в изучении проблематики информационной безопасности стремительно развивающихся платежных систем и разработка

рекомендаций противодействия мошенничеству в области электронных банковских расчетов.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Бизнес на изготовлении и использовании поддельных пластиковых карточек приобрел в последние годы транснациональный характер. Лидерство здесь удерживает Юго-Восточная Азия, откуда осуществляется большинство операций.

За последние годы преступность в сфере оборота банковских пластиковых карт претерпела качественные изменения — от деяний, совершаемых одиночками и небольшими группами, до преступлений, совершаемых хорошо организованными группировками и преступными сообществами (численностью до 50 квалифицированные специалисты). На вооружении таких группировок находится самая современная техника, необходимые документы прикрытия.

На сегодняшний день из известных видов мошенничеств «лидирует» полная подделка карты. На заготовки полностью подделанных карточек наносятся логотип эмитента, поле для проставления подписи, точно воспроизводятся все степени защиты. В данном случае используются подлинные реквизиты существующих карт. На международном рынке в изготовлении и использовании поддельных пластиковых карт «лидирует» Юго-Восточная Азия, откуда осуществляется большинство операций. Активно действующие «филиалы» есть в Испании, Италии и Великобритании.

Вал преступлений в сфере оборота пластиковых карт грозит подорвать авторитет пластиковой карты как финансового инструмента. Недавний скандал с компрометацией банковских карт российских эмитентов побудил многих пользователей переходить на дорожные чеки.

В начале 21 века в сфере полных подделок банковских пластиковых карточек в Европе заметное место заняли преступные группировки выходцев из Африки. Африканцы используют подделки преимущественно для получения наличных денег непосредственно в банках. При этом они удостоверяют свою личность с помощью подделанных идентификационных документов. Используемые африканцами полные подделки изготавливаются в США (в Калифорнии неоднократно ликвидировались мастерские по производству фальшивок) [1].

Уровень незаконных операций с банковскими картами в Российской Федерации остается одним из самых низких в мире. Среди видов мошенничеств по-прежнему лидирует скимминг (доля скимминга составляет почти 50% в общем объеме мошеннических операций с картами Visa). Скимминг — один из наиболее популярных способов мошенничества с кредитными картами и воровства персональных данных. По данным ФБР только в Соединенных Штатах скимминг обходится честным держателям платежных карт в \$8,5 млрд. Но если раньше суть мошенничества сосредотачивалась вокруг банкоматов, то теперь хакеры приняли на вооружение бесконтактные способы воровства — дистанционные, негласные и неотвратимые.

За последний год существенных изменений в уровне мошенничества с банковскими картами в России не произошло. Он по-прежнему остается на достаточно низком уровне (5 копеек на одну тысячу рублей).

В Украине уровень мошенничества в кредитной сфере банковской деятельности в 4-5 раз превышает среднемировую (наибольшее число приходится на Киев - 85%) [2].

В этой связи целесообразным будет представить международную классификацию мошенничества по видам правонарушений:

- мошенничество с утраченными и похищенными пластиковыми картами (74,2%);
- мошенничество с поддельными пластиковыми картами (22,5%);
- мошенничество с пластиковыми картами, не полученными законным держателем (2,7%);
- мошенничество с использованием счета (1,9%);
- другие формы мошенничества (3,6%).

Анализ наиболее распространенных схем мошенничества с банковскими картами в 2008-2013 гг. позволил представить следующую классификацию:

- заклеивание скотчем части банкомата, которая выдает деньги (часть кэш-диспенсера);
- получение информации о ПИН-коде карты;
- использование фальшивых банкоматов;
- копирование магнитной полосы (skimming);
- использование ложного ПИН-ПАД;
- фишинг (чаще всего используется в виде рассылки через Интернет писем от имени банка или платежной системы с просьбой подтвердить указанную конфиденциальную информацию на сайте организации);
- вишинг – новый вид мошенничества (голосовой фишинг, использующий технологию, позволяющую автоматически собирать информацию о номерах карт и счетов);
- неэлектронный фишинг (связан с осуществлением покупок в торговых организациях посредством обязательного ввода ПИН-кода);
- вирус, поражающий банкоматы;
- шимминг – новая «нанотехнология» кражи денег с банковских карт с помощью шиммера (устройства со светоотражательными частичками);
- использование телефона с возможностями NFC и особого приложения, имитирующего платежный терминал.

Новым видом киберпреступности в сфере электронных счетов является захват финансовых данных пользователей с использованием веб-страницы с фальшивым руководством по настройке безопасности. На компьютер заранее выбранной жертвы поступает сообщение, имеющее вид предупреждения системы безопасности провайдеров услуг, которые проводят платежные операции.

Внутри сообщения содержатся инструкции по повышению безопасности использования карт в Сети. На самом деле это руководство призвано вынудить жертву добровольно предоставить злоумышленникам банковские данные.

Вторая часть мошеннической схемы – это фишинговый сайт, который имитирует ресурс популярной платежной системы. На поддельном сайте пользователю предлагается пройти 3-шаговую процедуру активизации, которая предусматривает ввод пользователем имени, даты рождения, адреса местожительства, номера телефона и адреса электронной почты, а также данных о кредитной карте: номера, банка-эмитента, срока действия, кода подтверждения. После того, как жертва ввела все свои данные, они тут же попадают к злоумышленникам, которые могут использовать их как угодно по своему усмотрению [3].

Особую проблему информационной безопасности платежных средств представляет кардинг (организованное преступное сообщество, которое имеет свои сайты и форумы, на которых новички приобщаются к таинствам ремесла, а профессионалы обмениваются полезными советами). Кардерство, как преступление относится к категории так называемых латентных преступлений. И банки и интернет-магазины опасаются того, что подача заявления в правоохранительные органы может вызвать утечку информации и тогда разразится скандал, который приведет к потере клиентов и вероятному разорению. В 50% случаев владелец карточки также не будет обращаться к правоохранителям по двум причинам:

- опасение открыть свое финансовое положение;
- наличие возможности разобраться с самим магазином напрямую без вмешательства правоохранительных органов. В том случае, если пользователь карточки в состоянии доказать, что он не оформлял и не получал покупку, крайне велика вероятность того, что интернет-магазин вернет деньги, опять же боясь огласки [4].

Исследования проблем информационной безопасности платежных систем позволили выделить кардинг, как особый современный вид мошенничества, совершающегося в информационных и экономических сферах жизни нашей страны, отличающийся строго определенными вехами данного процесса, знание которых поможет построить эффективную систему противодействия хищению данных банковских карт [5].

1. Процедура получения мошенниками кредитных карт:

- регистрация параметров карты (номер, срок действия, иногда сверяет имя на карте с документом);
- обращение в центр обработки карт (процессинговый центр) за авторизацией транзакции (продавец сообщает, что он собирается совершить по данной карте транзакцию на сумму, скажем, \$475);
- получение авторизации или отказа;
- регистрация числа авторизации (гарантия получения денег). При этом требуемая сумма считается уже потраченной, даже если хозяин карточки не совершает покупки.

Все вышесказанное справедливо как для покупки по карте «живьем», так и для покупки через Интернет или по телефону/факсу.

В итоге процедура характеризуется следующими признаками:

- продавец обращается не в банк, выдавший карту, а в местный центр обработки карт, который, как правило, в одном из местных банков;

- продавец не может узнать, сколько денег на счету. Он даже не может узнать, есть ли нужная ему сумма. Все, что он может, это попытаться получить авторизацию на нее;

- если продавец получил авторизацию на требуемую сумму, эта сумма на карточном счету замораживается. В случае легального использования карты это всего лишь мелкая неприятность, но становится проблемой при нелегальном использовании карты - уменьшается сумма, которую можно потратить, потому что аннулировать авторизацию практически невозможно.

2. Создание фейкового (поддельного) магазина (торгующего через Интернет, или порно сайт), взлом Интернет магазина, trashing (от англ. рытьё в мусоре) – в СНГ практически не применяется:

- создание легенды (название фирмы, род ее деятельности, имя руководителя компании и менеджера, который общается с «дропами»);

- размещение представительства фирмы в Интернете;

- поиск «дропов» («дропы» – граждане страны, в которой происходят закупки товаров по ворованным картам). Задача этих людей – получить вещи и переправить их в страну продаж. Предпочтительным для поиска «дропов» являются легальные онлайн-сервисы поиска. В качестве соискателя на позицию «менеджера или помощника по обработке корреспонденции «компания, занимающейся пересылкой товаров по всему миру», приглашаются люди, имеющие свободное время и готовые работать на дому;

- переписка кардера от имени менеджера с «дропом»;

- заключение договора (подложными документами занимаются отдельные «специалисты»);

- постепенное втягивание «дропа» в «бизнес компании». По данным самих кардеров, «срок жизни» такого наемника – 3-4 месяца, затем на него выходят представители органов власти. В странах продажи товаров кардеры предлагают покупателям ворованные вещи по цене на 30-70% ниже, чем в обычном магазине, но, разумеется, без гарантийного обслуживания.

3. Покупка и получение посылки кардером (с учетом платы местной таможне 50% от заявленной стоимости товара при получении посылки):

- кардеры звонят в нужную фирму и требуют чтобы при отправке груза курьерской компанией (FedEx / DHL / TNT / UPS) фирма обязала курьеров оплатить таможню. На посылке пишется CUSTOMS DUTY 50% PAID;

- курьерская компания в месте отправки выставляет магазину счет на сумму (сумма за перевозку + 50% от объявленной стоимости);

- магазин добавляет эту сумму в общий счет и снимает ее с карты. А курьерская компания в месте получения расплачивается с местной таможней самостоятельно. При этом получается, что таможенный сбор оплачен по той же карте;

• становление кардеров «своими» в курьерской фирме также происходит по строго определенному сценарию: а). Отправление посылки на произвольный адрес, фамилию и обращение в офис курьерской фирмы; б). Там спрашивают об отправлении на указанное имя. Конечно, в ответ им сообщают, что посылка в пути. Но они заходят на следующий день и снова спрашивают о ней. И так каждый день, даже по два раза; в). Спустя какое-то время их уже начинают узнавать в лицо, весь офис им сопереживает, и когда посылка доходит, ее отдают без проверки документов [6].

ВЫВОДЫ

Проведенные исследования проблематики информационной безопасности платежных систем позволили сформулировать ряд рекомендаций по противодействию мошенничеству в области электронных банковских расчетов:

1. Строгое выполнение владельцами пластиковых карт рекомендаций кредитной организации о мерах безопасности, перечень которых выдается при ее получении, а также проявление повышенной бдительности и осторожность в совершении операций с «пластиком»;
2. Использование сервиса Интернет-банкинг, позволяющего эффективно контролировать все списания с карты и, соответственно, оперативно отреагировать на нелегальные операции;
3. Использование карт с повышенным уровнем безопасности благодаря хранению части информации на специализированном микропроцессоре.

Список литературы

1. Гамза В. А. Безопасность коммерческого банка / В.А. Гамза, И.Б. Ткачук. – М., 2000. – 363 с.;
2. Ценова Т. Мошенничества в банковской сфере / Т. Ценова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/916726/>
3. Балабанов И. Т. Банки и банковское дело: Банковская система; Лизинг и ипотека; Электронные платежи; Маркетинг в банках / И.Т. Балабанов. – СПб: Питер, 2002 – 267 с.;
4. Васильева В. Карты решают все / В. Васильева // Коммерсантъ-Деньги. – М., 2003. – №41. – С. 24-30;
5. Палютин А. Выбираем кредитную карту / А. Палютин // Рынок Ценных Бумаг. – М., 2002. – №21. – С. 33-45;
6. Бойченко О.В. Информационная безопасность платежных средств: проблема кардинга / О.В. Бойченко // Информационно-компьютерные технологии в экономике, образовании и социальной сфере: 3 межвуз. науч.-практ. конф.: тезисы докл. – Симферополь, 2008. – С. 59-61.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК: 338.49

АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В КРЫМУ

Ванюшкин А.С.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

E-mail: vanyushkin2@yandex.ru

В статье проанализированы концепции создания индустриальных (промышленных) парков в Крыму: в пгт Щелкино, г. Бахчисарай, г. Джанкой и г. Феодосия; анализ проведен с позиций выявления соответствия концепций индустриальных парков инвестиционным возможностям Крымского региона; проанализированы соответствие приоритетам развития региона, плану зонирования территории, наличие потенциальных участников на размещение на территории индустриальных парков, логистическо-транспортная доступность и доступность коммуникаций, соответствие отраслевой специализации индустриальных парков промышленному потенциалу Крымского региона.

Ключевые слова: индустриальный парк, концепция, инвестиции, производство, отрасли промышленности.

ВВЕДЕНИЕ

Никто не станет оспаривать утверждение, что для развития национальной / региональной экономики необходимо привлечение инвестиций, как внутренних, так и иностранных. Длительное время ситуация с привлечением инвестиций в Украине, а также в Крыму характеризуется значительным отставанием объема привлекаемых инвестиций от потребности в модернизации основных фондов в реальном секторе экономики. Сложность процесса привлечения инвестиций заключается в том, что на него влияют многочисленные факторы, которые вместе характеризуют инвестиционный климат страны. К сожалению, сегодня инвестиционный климат, как Украины, так и Крыма оставляет желать лучшего. Тем не менее, мировой практикой наработаны инструменты, позволяющие добиться улучшения инвестиционного климата в стране / регионе. На протяжении последних пяти лет во многих развивающихся странах при организации привлечения инвестиций происходит смещение акцента от налоговых к институциональным инструментам. Одним из действенных институциональных инструментов привлечения инвестиций является создание индустриальных (промышленных) парков.

На сегодняшний день индустриальные парки в Украине функционируют только на бумаге. Деятельность индустриальных парков в России оставляет желать лучшего, т.к. успешными являются не более 20% парков (40 из 200). Что касается Крыма, то Агентством по инвестициям и управлению национальными проектами Украины разработаны концепции создания индустриальных парков в Щелкино (Ленинский район АР Крым), Бахчисарае, Джанкое, Феодосии. Для выявления перспективности указанных индустриальных парков необходимо проанализировать концепции их создания с системных позиций и выявить их соответствие возможностям развития региона. Таким образом, выбранная тема исследования является *актуальной*.

Целью исследования является выявление соответствия концепций создания индустриальных парков в АР Крым возможностям развития региона. Для этого необходимо решить следующие **задачи**: проанализировать концепцию создания индустриального парка в пгт Щелкино, г. Бахчисарай, г. Джанкой, г. Феодосия.

Степень изученности проблемы. Проблемы создания и функционирования индустриальных парков освещены в трудах таких ученых и специалистов как Амоша А.И., Кожушок О.Д., Радченко В.В., Халимендииков Е.Н., Череватский Д.Ю., Юшков Е.А. [1]. Однако они носят узконаправленный отраслевой характер и не содержат теоретико-методологических оснований и рекомендаций для проведения анализа концепций индустриальных парков.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В соответствии с методическими рекомендациями Агентства по инвестициям и управлению национальными проектами Украины, инициаторам создания индустриальных парков необходимо учитывать следующее [2]:

- соответствие приоритетам развития страны и региона;
- соответствие генеральному плану и плану зонирования территории;
- должны быть определены потенциальные участники на размещение на не менее 25-30% территории индустриального парка до начала его создания;
- логистическо-транспортная доступность (автомагистрали, ж/д пути, морские порты и аэропорты);
- доступность коммуникаций: водоснабжение, канализация, электроэнергия, газ;
- специализация – приоритетные отрасли страны/ региона, что подразумевает развитие экспортного потенциала, импорто замещение, прогрессивные технологии, например, энергосбережение.

Поэтому далее рассмотрим и проанализируем концепции индустриальных парков, планируемых к размещению в Крыму с указанных позиций. Рассмотрим концепцию Щелкинского индустриального парка в Ленинском районе АР Крым.

Цели создания индустриального (промышленного) парка в г. Щелкино соответствуют целям, определенным в распоряжении Кабинета Министров Украины от 2006 года №447-р по созданию индустриальных парков в Украине, а также целям Национального проекта «Создание индустриальных парков в Украине» Агентства по инвестициям и управлению национальными проектами Украины, и включают в себя [3]:

- преодоление депрессивных тенденций в городе Щелкино и создание новых рабочих мест;
- эффективное использование свободных территорий бывшей Крымской АЭС
- увеличение инвестиционной привлекательности и развитие промышленного потенциала города Щелкино и Ленинского района, а также обеспечение их долгосрочного развития;
- формирование благоприятных условий для создания новых производственных предприятий;
- активизация привлечения инвестиций для развития производственной деятельности и организации инфраструктуры, коммуникаций;

- внедрение передовых энергосберегающих технологий на территории создаваемого индустриального парка;
- увеличение поступлений налогов во все уровни бюджетов, сборов и обязательных платежей.

Земли, предусмотренные в концепции под размещение Щелкинского индустриального парка, соответствуют генеральному плану и плану зонирования территории Ленинского района и пгт Щелкино.

Из потенциальных участников Щелкинского индустриального парка определена только энергетическая компания. В рамках парка планируется размещение ветряной электростанции и тепловой электростанции в виде парогазовой установки (ПГУ). Стоит отметить, что требование об определении потенциальных участников для 25-30% территории парка до начала его создания в данном случае является выполненным, учитывая большие площади, необходимые для размещения ветровых установок (ВЭУ).

Логистическо-транспортная доступность территории Щелкинского индустриального парка определяется близостью к автомагистрали Джанкой – Керчь, а также к параллельной ей железнодорожной ветке. Кроме того, на расстоянии 60 км находится Феодосийский, а на расстоянии 80 км – Керченский морской торговый порт. Стоит отметить, что расположенный в Керчи аэропорт Багерова имеет военную специализацию и не осуществляет регулярных коммерческих рейсов. Поэтому ближайшим действующим является аэропорт Симферополя в 200 км.

Доступность коммуникаций на территории Щелкинского индустриального парка определяется следующим. Основным источником водоснабжения является Северо-Крымский канал. Вдоль Северо-Крымского канала возле пгт Ленино и пгт Щелкино расположено два наливных водохранилища [3]:

Ленинское водохранилище, расположенное вблизи пгт. Ленино. Объем водохранилища 7,7 млн. м³.

Самарлинское водохранилище, используется для водоснабжения г. Щелкино. Объем водохранилища 9 млн. м³.

Из Самарлинского водохранилища вода поступает от водопроводных очистных сооружений по двум металлическим водоводам диаметром 600 мм и длиной 16 км каждый. Техническое состояние двух водоводов на длине 7,8 км от очистных сооружений в сторону Ленино неудовлетворительное. Их физический износ составляет 70-80%, что порождает высокий уровень аварийности. Поэтому необходимо будет заменить эти участки водоводов до «заселения» территории индустриального парка. Насосная станция требует капитального ремонта. Водораспределительные сети на территории бывшей АЭС фактически отсутствуют, т.к. в основном демонтированы.

Канализационные стоки г. Щелкино сбрасываются на канализационные очистные сооружения (КОС) биологической очистки Щелкинского ППВКХ, размещенные на расстоянии 3,5 км от площадки бывшей АЭС. Предусматривается сброс очистных сточных вод в озеро Акташское. КОС Щелкинского ППВКХ введены в эксплуатацию в конце 1985 года.

Проектная мощность КОС, состоящих из четырех технологических линий, 17 тыс. м³/сутки, с блоком доочистки составляет 20 тыс. м³/сутки. Фактически работает одна линия, которая перерабатывает стоки в объеме 4,5 тыс. м³ от г. Щелкино. Три остальные технологические линии требуют капитального ремонта и реконструкции: требуется ремонт оборудования, сооружений, в хорошем состоянии только бетонные емкости.

Сбросной подземный коллектор диаметром 400 мм от Щелкино до очистных сооружений на длине 1,5 км требует полной замены, т.к. фактически включает в себя асбоцементные части, которые находятся в аварийном состоянии. Подземный коллектор длиной 3,5 км и диаметром 400 мм от очистных сооружений до бывшей АЭС фактически не существует, так как на многих участках трубопровод демонтирован [3].

Фактическое наличие канализационных сетей на промплощадке определить невозможно, так как отсутствуют схемы размещения сетей, во многих местах сети демонтированы, и продолжается демонтаж оставшихся сетей.

Газоснабжение в Ленинском районе осуществляется от газопровода высокого давления Джанкой-Феодосия-Керчь, который через территорию Ленинского района уходит на Керчь. Осуществлено ответвление от газопровода в сторону пгт Щелкино. Газопровод среднего давления идет от пгт Ленино до котельной в пгт Щелкино. Газ расходуется только на работу котельной, в многоэтажные дома газ не проведен, в квартирах стоят электрические плиты.

Электроснабжение осуществляется от подстанции Казантип, которая в свою очередь получает электроэнергию от Феодосийского энергоузла Крымской энергетической системы двумя воздушными линиями. Одна из них находится в зоне затопления, является аварийной и нуждается в переносе. На подстанции Казантип установлено два силовых трансформатора мощностью по 25 МВА каждый. Фактически даже в зимний период городом и окружающими территориями потребляется до 8МВА, остальное – это резерв мощности.

На территории бывшей Крымской АЭС имеется две трансформаторные подстанции: Подстанция Стройдвор-1 (СД-1) и Подстанция Стройдвор-2 (СД-2). От подстанции Казантип электроэнергия поступает на СД-1 воздушной линией – ВЛ-35кВ. Подстанция СД-1 рассчитана на работу четырех трансформаторов 35/6 кВА, однако для обеспечения существующих потребителей фактически задействован только один трансформатор. Поэтому необходимо осуществить перенос воздушной линии 220 КВ, реконструкцию подстанции СД-1: установку двух трансформаторов 35/6 кВА и 10 высоковольтных вакуумных выключателей.

Подстанция СД-2 получает электроэнергию от СД-1 и распределяет ее потребителям промплощадки, при этом подстанция СД-2 не нуждается в реконструкции. Кроме реконструкции СД-1 необходимо будет протянуть воздушные линии на опорах к конкретным объектам.

Далее рассмотрим специализацию Щелкинского индустриального парка, которая предусмотрена его концепцией. В качестве основных отраслей промышленности, для размещения на территории Щелкинского индустриального парка, в концепции его создания рассматриваются [3]:

- Генерация электроэнергии, в т.ч. за счет альтернативных источников;
- Переработка с/х продукции и пищевые производства;
- Производство строительных материалов;
- Организация сборочных производств;
- Производство продукции легкой промышленности;
- Переработка твердых бытовых отходов (ТБО).

Что касается генерации электроэнергии, то, на наш взгляд, это вполне оправданная специализация Щелкинского индустриального парка, учитывая его историческое предназначение – как участок для Крымской АЭС. На сегодня Крым по-прежнему является энергозависимым регионом от поставок электричества с материка (на 90%). Кроме того, на близлежащей территории есть достаточно свободного пространства для установки ветроэнергетических установок (ВЭУ). Ветроэнергетике в этом районе благоприятствуют сильные стабильные ветра большую часть года.

Ранее (2010г.) анонсировались проекты строительства парогазовых установок (ПГУ) в качестве тепловой электростанции на месте бывшей АЭС г. Щелкино за счет средств китайских инвесторов. Однако эти намерения так и не были реализованы. Тем не менее, для этого есть необходимые предпосылки, прежде всего, в виде наличия трех эксплуатируемых газовых месторождений на территории Ленинского района, а также двух – на территории Керчи (Багерovo).

Газовые месторождения в Ленинском районе представлены тремя месторождениями на шельфе Азовского моря: Стрелковое, Восточно-Казантипское и Северо-Булганакское. Эти месторождения эксплуатируются относительно недавно. Все три газовых месторождения были разработаны, обустроены и сейчас эксплуатируются ГАО "Черноморнефтегаз". Эксплуатация Восточно-Казантипского месторождения начато в 2004 году, его промышленные запасы составляют 4,1 млрд. м³. Добываемый из месторождения газ подается в магистральный газопровод Джанкой-Феодосия-Керчь. В районе пос. Багерovo находятся Придорожное и Поворотное газовые месторождения, запасы которых оцениваются в 5218 млн. м³ и 4347 млн. м³ газа соответственно [3].

Что касается возможности специализации индустриального парка в Щелкино на переработке с/х продукции и пищевом производстве, то здесь ситуация совершенно иная. Для выявления ситуации с переработкой с/х продукции необходимо рассмотреть, какие виды с/х продукции производятся в Ленинском районе АР Крым. Пшеница составляет 75,2% с/х продукции района. Все остальные с/х культуры составляют менее 10% от общего объема с/х продукции Ленинского района. Так, кукуруза составляет 7,5% с/х продукции района, многолетние травы (в т.ч. кормовые и лечебные) – 5%, силосные культуры, включая подсолнечник – 4% [3]. Таким образом, налицо ярко выраженная с/х специализация Ленинского района на выращивании пшеницы.

Переработкой сельхозпродукции в районе занимаются крупные с/х предприятия: ЧСП "Золотой колос", СПК "Семисотка", СПК "Инициатива", СПК "Приозерное", СПК "Россия", ЧП "Восток", ЧСП "Золотое руно" [3]. Эти предприятия занимаются производством хлебоулучшителей, круп,

макаронных изделий, муки, масла растительного, кормов. Отсюда можно сделать вывод, что не следует дублировать эти налаженные в Ленинском районе виды деятельности еще и в Щелкинском индустриальном парке. В противном случае такое решение может обострить конкуренцию и нанести ощутимый вред одновременно, как указанным выше предприятиям района, так и самому индустриальному парку в пгт Щелкино.

Нетрудно заметить, что в вышеуказанном списке видов деятельности по переработке с/х продукции, развитых в Ленинском районе, отсутствует переработка лекарственных трав на целебные настои. Преимущество этого вида деятельности заключается в том, что он в одно и то же время ориентирован на местное сырье и не требует сложных технологических процессов, т.е. может быть налажен в обычных условиях. При этом продукция переработки имеет устойчивый спрос среди населения Крыма и за его пределами, при минимальной конкуренции со стороны аналогов – заменителей.

Выявим целесообразность производства строительных материалов на территории Щелкинского индустриального парка. Для этого рассмотрим, какое строительное минеральное сырье присутствует на территории Ленинского района АР Крым, и как оно может быть использовано.

Для производства цемента предназначены трепельные глины Баксинского месторождения расположенного в Ленинском районе на территории Глазовского сельского совета. Его запасы оцениваются в 564 тыс. тонн, однако они в данное время не используются, так как потребности Крыма в цементе удовлетворяются за счет разработки месторождения в Бахчисарайском районе [3].

На территории Войковского сельского совета Ленинского района АР Крым, в 3 км северо-восточнее железнодорожной станции Керчь-II, имеется месторождение суглинков. Постановлением Верховной Рады АР Крым от 17.09.2008 года №973-5/08 был предоставлен горный отвод для разработки полезных ископаемых на территории этого месторождения для ЗАО Керченский завод строительной керамики "Сармат" (г. Керчь), на срок до 2026 года [3].

На территории Ленинского района имеются три месторождения обычных известняков для производства извести и семь месторождений пыльных известняков для добычи стенового камня (блоков). Однако для добычи строительного камня нет необходимости создавать предприятие в рамках индустриального парка, она успешно ведется и без этого.

Таким образом, отсутствует целесообразность размещать в рамках индустриального парка в пгт Щелкино производство строительных материалов.

Что касается целесообразности организации сборочных производств на территории любого индустриального парка, в т.ч. Щелкинского, то необходимо учитывать, как минимум, три следующих основных фактора. Первое – нацеленность на большой по географическому охвату рынок сбыта продукции, второе – потребность в большом количестве квалифицированной рабочей силы, третье – необходимость больших площадей для производства продукции.

На наш взгляд, первые два и самые важные из перечисленных трех условий в случае индустриального парка в пгт Щелкино не выполняются. Так, крупные

автосборочные производства присутствуют в Ростовской области России (Таганрог), Карачаево-Черкесии (Россия), а также в Запорожской, Черкасской и Киевской областях Украины. Такая же ситуация и в других сегментах машиностроения, в т.ч. приборостроения. Что касается квалифицированной рабочей силы, то сегодня в пгт Щелкино она отсутствует по причине трудовой миграции в более благополучные регионы Украины или России. Доступная средняя площадь участка Щелкинского индустриального парка в 50 га, в принципе, достаточная для размещения сборочного производства. Однако, как уже было указано выше, территория – лишь один из трех факторов, при том наименее важный для размещения сборочного производства. Поэтому планировать размещение в индустриальном парке пгт Щелкино каких-либо сборочных производств нецелесообразно.

Как показывает мировой и отечественный опыт, предприятия легкой промышленности, с одной стороны, могут быть расположены практически в любом регионе, а с другой – весьма зависимы от поставок сырья. Поэтому желательно приблизить по возможности предприятие легкой промышленности к источнику сырья. В Ленинском районе АР Крым в качестве источника такого вида сырья как шерсть можно рассматривать поголовье овец, достигающее 22000 штук [3]. Остальные виды сырья для легкой промышленности в районе отсутствуют. Поэтому в индустриальном парке в пгт Щелкино возможно планировать размещение шерстомоечных предприятий и цехов по пошиву шерстяных изделий (свитеров, пальто, одеял, шапок, шарфов и т.п.).

Что касается переработки ТБО на территории Щелкинского индустриального парка, то считаем это направление экологически опасным для данного региона, ввиду близости морского побережья, озера Акташское, а также розы ветров, согласно которой ветры из Щелкино дуют в сторону Феодосии. Таким образом, развитие переработки ТБО в данном регионе может создать угрозу функционированию туристическо – рекреационного сегмента экономики восточной части АР Крым, что недопустимо.

Далее проанализируем концепцию создания индустриального парка в г. Бахчисарай АР Крым. Одним из основных приоритетов и задач в соответствии со Стратегией социально-экономического развития АР Крым до 2020г. является модернизация отраслевой структуры промышленности в АР Крым [4]. Кроме того, Стратегией устойчивого развития Бахчисарайского района до 2017г. [5] предусмотрено создание соответствующих условий для привлечения инвестиций.

В настоящее время территория, заявленная под создание индустриального парка в г. Бахчисарай, не занята строениями или сооружениями и не используется. На территории участка находятся многолетние насаждения – персиковые сады. Сады не плодоносят уже длительное время, территория садов не орошалась. На территории проходят линии электропередач по всему периметру. Инженерные сети водоснабжения, газоснабжения через территорию участка не проходят [4]. На основании этого можно утверждать, что земли, предусмотренные в концепции под размещение Бахчисарайского индустриального парка, соответствуют генеральному плану и плану зонирования территории г. Бахчисарай и Бахчисарайского района.

Потенциальные участники парка, в т.ч. якорные инвесторы, не определены. В концепции указано только, что якорный инвестор должен вести деятельность в сфере пищевой промышленности без указания причин. Кроме того, выдвинуты требования к участникам парка, согласно которым приоритет отдается предприятиям в сфере парфюмерной, косметологической, фармацевтической и пищевой промышленности также без обоснования [4].

Таким образом, требование об определении потенциальных участников для 25-30% территории парка до начала его создания в случае индустриального парка в г. Бахчисарай не выполнено.

Логистическо-транспортная доступность территории Бахчисарайского индустриального парка определяется его примыканием к автомагистрали Симферополь – Севастополь, а также к параллельной ей железнодорожной ветке. Кроме того, на расстоянии 45 км находится Севастопольский морской торговый порт. Стоит отметить, что расположенный под Севастополем аэропорт Бельбек имеет военную специализацию и не осуществляет регулярных коммерческих рейсов. Поэтому ближайшим действующим является аэропорт Симферополя, расстояние до него составляет 42 км.

Доступность коммуникаций на территории Бахчисарайского индустриального парка определяется следующим.

Ближайшим к участку является напорный водопровод и насосная станция седьмого микрорайона с двумя резервуарами по 300 м³. В случае выбора данного участка под строительство индустриального (промышленного) парка, необходимо или протянуть трубопровод длиной 1 км для обеспечения участка водой, или пробурить две артезианские скважины глубиной 150 м. Близлежащая жилая застройка седьмого микрорайона не имеет также системы водоотведения. Ближайшие очистные сооружения находятся в 3-м микрорайоне в юго-западной части г. Бахчисарай. Эти очистные сооружения очень изношены: при проектной мощности 7,5 тыс. м³/сутки, фактически прокачивается 10 тыс. м³/сутки. Строительство канализационных сетей на рассматриваемом участке со сбросом на очистные сооружения г. Бахчисарай потребует реконструкции очистных сооружений, в т.ч. канализационной насосной станции, строительства самотечного канализационного коллектора в старой части города. Все эти работы трудоемки, дорогостоящи. В связи с этим целесообразно предусмотреть строительство на участке Бахчисарайского индустриального парка локальных очистных сооружений [4].

Обеспечение участка электроэнергией возможно путем прокладки двух линий (основная и резервная) от подстанции Бахчисарай до участка, на котором необходимо построить понижающую подстанцию. Расстояние от участка до подстанции Бахчисарай 1 км. Газом участок не обеспечен. При этом на расстоянии 0,7 км от участка, в районе ЗАО «Стройиндустрия», проходит газопровод высокого давления [4]. Для газоснабжения потребуется строительство газопровода среднего давления и сети разводки по потребителям. Сетей теплоснабжения в районе ближайшей жилой застройки также нет. В связи с этим на участке необходимо построить котельную на газе.

В концепции создания индустриального парка в г. Бахчисарай указаны следующие приоритетные отрасли: парфюмерная, косметологическая, фармацевтическая и пищевая промышленности [4]. На наш взгляд, такая специализация индустриального парка в г. Бахчисарай необоснованна.

Фармацевтическая и косметологическая промышленности отпадают сразу по причине явного несоответствия экологическим требованиям. Дело в том, что рядом (700м) находится мощный источник вредных воздушных выбросов – цементный завод ЗАО «Стройиндустрия». Кроме того, указанные отрасли подвержены эффекту масштаба, а площади индустриального парка в г. Бахчисарай размером в 30 га хватит для размещения только одного предприятия, что явно нецелесообразно с точки зрения диверсификации деятельности парка. К тому же в регионе отсутствуют квалифицированные кадры для этих отраслей. Еще стоит отметить, что фармацевтическая промышленность крайне специфичная отрасль, т.к. требует близости к источникам сырья – производствам органической химии, дешевой электроэнергии, а также значительных водных ресурсов. Очевидно, что ни одно из указанных условий для площадки индустриального парка в г. Бахчисарай не выполняется. В Крыму нет производств органической химии, собственных источников электроэнергии, значительных водных ресурсов.

Что касается парфюмерии, то здесь дело обстоит иначе: в Крыму до сих пор произрастают на больших площадях эфирносы, а эфиромасличное производство, существовавшее ранее в комбинате «Крымская Роза», полностью разрушено.

Необходимость возрождения эфиромасличного производства в Крыму ни у кого сомнения не вызывает. На наш взгляд, территорией такого возрождения может послужить, в т.ч., индустриальный парк в г. Бахчисарай. Если будут восстановлены посадки лаванды, шалфея и других эфирносов на территории Белогорского района, принадлежавшие ранее комбинату «Крымская Роза», то их можно будет транспортировать до Бахчисарая на расстояние 80 км.

Что касается пищевой промышленности, то необходимо уточнение, какие именно ее сегменты целесообразно развивать в Бахчисарайском районе. Как и в случае с Шелкинским индустриальным парком, необходимо избегать ненужной конкуренции с уже существующими пищевыми производствами. Это касается, прежде всего, таких сегментов пищевого производства, как производство хлебобулочных и кондитерских изделий, мясных и молочных продуктов, вина и коньяка.

При этом в Бахчисарайском районе сложилась ситуация, когда выращиваемые большие объемы продукции садоводства нет возможности переработать на месте ввиду отсутствия перерабатывающих мощностей. Отсюда следует целесообразность строительства на территории Бахчисарайского индустриального парка завода по производству соков и консервного завода. Это соотносится с мероприятиями, указанными в Стратегии развития Бахчисарайского района до 2017г., подготовленной при содействии ПРООН [5]. Так, в числе приоритетных для Бахчисарайского района инвестиционных проектов там указаны строительство завода по производству соков в с. Вилино, консервного завода в с. Каштаны и завода по производству майонеза. До сих пор эти проекты в Бахчисарайском районе не реализованы.

Кроме того, в упомянутой выше Стратегии развития Бахчисарайского района до 2017г. присутствует проект строительства завода автоклавного газобетона мощностью 1000м³ / сутки [5]. В то же время, в концепции создания индустриального парка в г. Бахчисарай не было включено традиционное для этого района направление производства строительных материалов. Это свидетельствует о том, что упомянутая Стратегия развития Бахчисарайского района является более взвешенным документом.

Далее проанализируем концепцию создания индустриального парка «Новый Крым» в г. Джанкой АР Крым. Создание и функционирование индустриального парка «Новый Крым» в г. Джанкой предусмотрено в Стратегии экономического и социального развития АР Крым на 2011 – 2020 годы [6]. В концепции указано, что создание индустриального парка в г. Джанкой опирается на использование преимуществ города как крупнейшего транспортного узла, а также призвано содействовать развитию в этом городе перерабатывающей промышленности. Последнее особенно актуально, т.к. имеющиеся в городе два предприятия, производивших ранее промышленную продукцию, являются банкротами. Это касается предприятий ПАО «Джанкойский машиностроительный завод» и завода «Водоприбор». Остальные семь предприятий г. Джанкой связаны с пищевой промышленностью и коммунальным хозяйством. Таким образом, фактически, перерабатывающая промышленность в районе отсутствует.

С целью отвода земельного участка под размещение индустриального парка на землях Джанкойского горсовета 12-ой сессией пятого созыва от 20.07.2007г. Джанкойского горсовета было принято решение №461 «О разрешении на выполнение проектов отвода земельных участков под «Индустриальный парк «Новый Крым». Кроме того, были выданы также следующие положительные Заключения относительно выбора земельного участка [6]:

1. Заключение №74 от 28.09.2009г. Джанкойской районной санэпидстанции.
2. Заключение от 13.10.2009г. Республиканского комитета по охране культурного населения.
3. Заключение от 01.09.2009г. Управления градостроительства, архитектуры и регулирования земельных отношений Джанкойского горисполкома.
4. Заключение №98/12 от 28.09.2009г. Управления экологической инспекции Северо-Крымского региона.
5. Условия отвода земельного участка от 24.09.2009г. №78/01-14 Джанкойского городского отдела земельных ресурсов.

Капитальные строения на территории участка отсутствуют.

На основании этого можно утверждать, что земли, предусмотренные в концепции под размещение Джанкойского индустриального парка, соответствуют генеральному плану и плану зонирования территории г. Джанкой.

Потенциальные участники парка, в т.ч. якорные инвесторы, не определены. В концепции указано только, что участники индустриального парка г. Джанкой должны создать 10 предприятий в сфере пищевой, легкой промышленности и механической сборки без какого-либо обоснования [6]. Таким образом, требование об определении

потенциальных участников для 25-30% территории парка до начала его создания в случае индустриального парка в г. Бахчисарай не выполнено.

Логистическо-транспортная доступность территории Джанкойского индустриального парка определяется его примыканием к автомагистрали Симферополь – Харьков, а также к параллельной ей железнодорожной ветке. Расстояние до аэропорта г. Симферополь – 96 км. Расстояние до морского порта в г. Евпатория – 120 км, г. Феодосия – 130 км, г. Севастополь – 175 км.

Доступность коммуникаций на территории Джанкойского индустриального парка определяется следующим. На территории участка отсутствуют инженерные сети и коммуникации – линии электропередач, магистральные газы, водопроводы. Тем не менее, возможно подключение объектов индустриального парка к существующим городским сетям [6]:

- водоснабжения (300 м до точки подключения);
- канализации (50 м до точки подключения);
- электроснабжения (400 м до точки подключения);
- газоснабжения (250 м до точки подключения).

В концепции создания индустриального парка в г. Джанкой указано, что в его рамках будут созданы 10 следующих производств [6]:

- хладокомбинат, консервный завод,
- завод по выпуску хлебобулочных и кондитерских изделий,
- завод по выпуску соков, безалкогольных напитков, детского питания,
- механосборочное предприятие,
- завод по производству картонной гофротары,
- деревообрабатывающее предприятие,
- швейная фабрика.

На наш взгляд, такая специализация индустриального парка в г. Джанкой необоснованна. Что касается первых трех (пищевых) производств из приведенного выше перечня, то как и в случае с другими индустриальными парками, необходимо избегать ненужной конкуренции с уже существующими пищевыми производствами. Это касается, прежде всего, таких сегментов пищевого прома, как производство хлебобулочных и кондитерских изделий, мясных и молочных продуктов, безалкогольных напитков. Что касается производства соков, то здесь нужно учитывать другой негативный фактор: удаленность сырьевой базы. Так, большинство фруктовых садов АР Крым расположены в Бахчисарайском и Судакском районах АР Крым, которые находятся на существенном удалении от г. Джанкой. Это делает производство соков здесь заведомо неконкурентным.

О факторах, определяющих целесообразность создания механосборочных производств, уже было сказано ранее, при анализе концепции создания индустриального парка в пгт Щелкино. Те же соображения актуальны и для индустриального парка в г. Джанкой. Ввиду сильной конкуренции с ответочными производствами в Украине и России, что закрывает рынки сбыта, отсутствия квалифицированной рабочей силы, создание механосборочного производства в Бахчисарайском индустриальном парке нецелесообразно.

Что касается завода по производству картонной гофротары, то здесь необходимо учитывать два фактора: близость к источникам сырья и близость к потребителям продукции. Источниками сырья для производства картона являются макулатура и отходы предприятий по деревообработке. Потребителями картонной упаковочной продукции являются предприятия пищевой промышленности, крупные магазины и супермаркеты. Из этого следует, что завод по производству гофротары следует размещать в крупном городе с развитой промышленностью. Такой вывод согласуется с тем, что самое крупное в Крыму производство гофро картонной упаковки расположено в г. Севастополе («Центр упаковки и дизайна»).

Деревообрабатывающее предприятие должно быть приближено к источнику сырья – лесам. Между тем, известно, что в Северной части Крыма, на которой находится и Джанкойский район, леса начисто отсутствуют. Кроме того, леса, расположенные в Восточной и Южной, горной части Крыма, являются заповедными, и поэтому вырубке не подлежат. Поэтому размещение в г. Джанкой деревообрабатывающего предприятия противоречит здравому смыслу.

Что касается швейной фабрики, то ее размещение в Крыму противоречит фактору близости к источнику сырья. В Джанкойском районе АР Крым в качестве источника такого вида сырья как шерсть можно рассматривать поголовье овец, достигающее 28000 штук [6]. Остальные виды сырья для легкой промышленности в районе отсутствуют. Поэтому в индустриальном парке в г. Джанкой возможно планировать размещение шерстомоечных предприятий и цехов по пошиву шерстяных изделий (свитеров, пальто, одеял, шапок, шарфов и т.п.).

Относительно размещения индустриального парка в г. Феодосия и его ориентации на пищевую промышленность, это является нецелесообразным по следующим причинам. Во-первых, в г. Феодосия присутствуют три оборонных предприятия, которые давно простаивают, но которые содержат в себе огромный потенциал развития, перекрывающий потенциал любого индустриального парка в этом регионе. Речь идет об ОАО ФСК «Море», приборостроительном заводе и казенном оптическом заводе [7]. Кроме того, в непосредственной близости (50 км) запланировано создание Щелкинского индустриального парка. Поэтому для г. Феодосия наиболее целесообразным представляются инвестиции в возобновление деятельности оборонных заводов, прежде всего, ОАО ФСК «Море».

ВЫВОДЫ

Подводя итог проведенному анализу концепций создания индустриальных парков в АР Крым, можно сделать следующие *выводы*. Все концепции индустриальных парков в АР Крым, за исключением Феодосийского, соответствуют целям и задачам развития Крымского региона. Во всех трех регионах АР Крым: Щелкино, Бахчисарай, Джанкой – наблюдается полная стагнация промышленности, которую надо создавать практически заново. Площадки размещения под индустриальные парки во всех трех случаях соответствуют градостроительным планам и зонированию территории.

Все планируемые индустриальные парки в АР Крым имеют удобное расположение с точки зрения транспортных коммуникаций: примыкают к

автомобильным магистралям и ж/д путям. Только площадка под индустриальный парк в г. Джанкой имеет удаленность от морских портов свыше 100 км. Однако до двух портов от г. Джанкой расстояние менее 150 км, и еще одного – менее 200 км. Самой удаленной от аэропорта является площадка под Щелкинский индустриальный парк с расстоянием в 200 км.

Что касается доступности инженерных сетей и коммуникаций (вода, газ, электроэнергия) на площадках под индустриальные парки в АР Крым, то здесь ситуация значительно хуже. С этой точки зрения в относительно благоприятном положении находится площадка под индустриальный парк в г. Джанкой. Все точки подключения к инженерным сетям находятся на расстоянии менее 1 км. В наихудшем положении относительно инженерных сетей и коммуникаций находится Щелкинский индустриальный парк. Здесь необходимо реконструировать водопровод и канализацию протяженностью более 3 км. Кроме того, необходимо заново построить воздушную ЛЭП с расстоянием свыше 1 км. Что касается Бахчисарайского индустриального парка, то там необходимо заменить трубопровод протяженностью свыше 1 км или пробурить две артезианские скважины глубиной по 150 м, построить новые очистные сооружения, а также протянуть газопровод на 0,7 км.

По поводу выбора отраслевой направленности деятельности индустриальных парков в АР Крым, проведенный анализ выявил ее необоснованность. Так, в концепциях создания этих парков не учитывается дублирование пищевых производств с уже имеющимися заводами в регионе, в случае их размещения на территории парков. В планах создания предприятий легкой промышленности на территории индустриальных парков в АР Крым никак не учтен фактор требуемой близости к источникам сырья, а также к потенциальным потребителям продукции.

В случае Бахчисарайского индустриального парка также не учтена экологическая ситуация на площадке предполагаемого размещения парка. Близость цементного завода ОАО «Стройиндустрия» ставит крест на планах создания на территории парка косметологических и фармацевтических производств. Кроме того, в концепции не учтена специфика фармацевтической отрасли, выраженная в требуемой близости к источникам сырья – производствам органической химии, дешевой электроэнергии, значительным водным ресурсам, которые в Крыму начисто отсутствуют.

Для Щелкинского индустриального парка выявлена нецелесообразность размещения здесь предприятий по производству строительных материалов. Это обусловлено излишними объемами местного месторождения трепельных глин для производства цемента, ввиду достаточности Бахчисарайского месторождения для удовлетворения потребностей строительной индустрии Крыма. Местное месторождение суглинков уже отдано на разработку ЗАО Керченский завод строительной керамики "Сармат" (г. Керчь), на срок до 2026 года. Что касается месторождений пильных известняков для добычи стенового камня (блоков), то эти производства не нуждаются в размещении в стенах индустриального парка.

Для Щелкинского и Джанкойского индустриальных парков выявлена нецелесообразность размещения здесь сборочных производств. Это обусловлено факторами нацеленности на большой по географическому охвату рынок сбыта

продукции и сильной конкуренции с уже существующими сборочными производствами в России и Украине, а также потребностью в большом количестве квалифицированной рабочей силы, которая в этих районах отсутствует.

В то же время, необходимо поиск других видов производств для размещения в индустриальных парках АР Крым, исходя из *кластерной концепции* развития региона, которая популярна как в России, так и на Украине. Это является темой для дальнейших исследований по индустриальным паркам.

Список литературы

1. Амоша А.И. От промышленного предприятия к промышленному парку: смена парадигмы на примере ш/у Покровское. / А.И. Амоша и др. // Проблемы економіки промислових підприємств і виробничих комплексів. –2013. –№1-2 (61-62). –С. 13-17.
2. Як створити індустріальний парк в Україні? 7 кроків до успіху. Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. Департамент державної інвестиційної політики та регіонального розвитку. [електронний ресурс]. –Режим доступа: <http://investukraine.com/uk/regions/industrial-parks.pdf>
3. Концепция создания индустриального парка в пгт Щелкино. Министерство экономического развития и торговли АР Крым. [электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/2013/books/Investment%20proposals_ru_en.pdf
4. Концепция создания индустриального парка в г. Бахчисарай. Министерство экономического развития и торговли АР Крым. [электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/2013/books/Investment%20proposals_ru_en.pdf
5. Стратегия устойчивого развития Бахчисарайского района до 2017г. Представительство ПРООН в Крыму. [электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.undp.crimea.ua/maincontent.php?type=main_media&menu_id=108
6. Концепция создания индустриального парка «Новый Крым» в г. Джанкой. Министерство экономического развития и торговли АР Крым. [электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/2013/books/Investment%20proposals_ru_en.pdf
7. Социально-экономический паспорт г. Феодосия АР Крым. [электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/192/21252.php>

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

UDC 369

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF SOCIAL INSURANCE AGAINST OCCUPATIONAL RISKS

Derkach Y.V.

Taurida National V.I. Vernadsky University, Simferopol, Republic of Crimea
E-mail: julyaderkach@mail.ru

There are generalized international experience and principles of functioning of social insurance against occupational risks, identified advantages and disadvantages of various models, proposed directions for reforming the national social insurance model in the article

Key words: social insurance, professional risk, labor safety, health protection

INTRODUCTION

At the end of XX - beginning of XXI century, almost all highly developed countries started reforming public social insurance systems in response to changing conditions of life. One of the priorities is actively established systems of economic stimulus measures to improve the working environment. This problem has been worked on in individual countries and in European Union.

The current compensatory model of compulsory social insurance against occupational risks focused on cost recovery and covering of expenses to eliminate the consequences of occupational and occupational diseases of workers. Therefore, in the current economic and social conditions, transition to a new model based on the occupational risks management, injury and illness prevention during the employment, economic incentives for employers to improve working conditions and health is extremely important.

Modern approaches to occupational risk system management and reduce their level are set in the writings of E.I. Denisov, N.V. Zharova, N.F. Izmerov, M.V. Lisanov, O.V. Merкурова, V.V. Novikov VV, N.P. Pashin, S.N. Scchadrova. But the series of theoretical and methodological provisions of professional risk management in the social insurance system is quite debatable.

Aim of research: to develop proposals for the formation of insurer's preventive measures system to reduce the occupational risks levels based on a synthesis of the international experience of social insurance against occupational risks.

RESULTS OF RESEARCH

Any social insurance model assumes:

- the formation of the insurance budget through taxes and insurance premiums;
- implementation of insurance by specifically authorized authority;
- освобождение exemption from liability of the employer or the existence of one, and subject - to the state social insurance for workers;
- different volumes of collateral in the case of an insured event. [1].

These criteria are assumed as a basis for selection of different models of social insurance against occupational risks:

- Bismarck model;
- Beveridge model;
- public-corporate model.

The main characteristic features of each model are presented in table 1.

Table 1.

Main models of social insurance against occupational risks

Model	Characteristics
Bismarck model	<ul style="list-style-type: none"> • Insurance is provided by public law self-government; • the employer is exempt from liability; • financing through contributions to the social insurance system; • insurance budget is separate from the national budget.
Beveridge model	<ul style="list-style-type: none"> • insurance is assumed by institution subordinated to the Ministry; • the employer is not exempt from liability; • financing through taxes, premiums for insurers licensed by the state; • most of insurance budget is part of the national budget (in terms of benefits and pensions).
Public-corporate model	<ul style="list-style-type: none"> • insurance is assumed by private insurance companies; • the employer is not exempt from liability; • financing through insurance premiums levied in accordance with the civil law; • insurance budget is separate from the national budget.

Source: compiled by the author based on material. [2]

About 60% of the total insurance against accidents is carried out in the framework of the Bismarck model. Her strong suit is considered the concentration of all the functions of social insurance against occupational risks, such as prevention, rehabilitation and compensation payment, in the same hands.

The undoubted advantage of the Bismarck model should be recognized that at a high compensation level, which is observed in the systems of social insurance, tax-funded, it has no disadvantage of lack of incentives for the adoption of preventive measures, inherent in such systems.

A distinctive feature of the Beveridge model is that it is not intended to limit liability of the employer. Along with the ability to recover damages under the social insurance system, the victim has the right to sue the employer for the purpose of obtaining compensation for an occupational injury or occupational illness. Disadvantage model Beveridge is considered that there is no direct relationship between the public system of social insurance and labor conditions, the level of injuries the policyholder (employer) .

Employers who, spending heavily, take measures for the prevention of occupational injuries (occupational diseases), improved working conditions, are not in the most favorable position compared with policyholders, such measures shall be taken as the amount of insurance premiums does not decrease immediately after these measures and activities, and by quite a long time, when it becomes apparent positive trend in reducing the number of insurance claims.

In other equal conditions, disadvantages of private and corporate systems are large administrative expenses (including the cost of obtaining the client).

However, it should be noted that only a few actually operating system perceived the essential features of any one of the basic model. In most cases there is a combination of different models. From this standpoint, most of the systems can be considered as mixed.

Currently in economically developed countries formed a new trend caused by the aspiration of enterprises, as well as various social security funds, the management of occupational risks [3].

The existence of laws on occupational safety and health in the workplace (in production) has become imperative for the modern European Union. Despite the fact that States-parties got closer, lead by the desire to create a common economic space, they quickly realized the importance of developing a common law and a joint policy in the social and labor issues, as the problem has to protect workers against accidents at work and occupational diseases remains significant. According to estimates of the European Labor Safety and Health Protection Agency, in the workplace more than 146 million working days are lost as a result of these accidents. Insurance costs directly associated with accidents in nine participating countries have already exceeded 20 billion euros per year. Work stoppage and loss of experienced personnel as a result of industrial accidents also lead to significant costs.

The European Union tries to define a global approach to the "creation of comfortable conditions for the production of" consolidate operations in the framework of preventive policy, which was introduced by the framework directive, and to strengthen the competitiveness of European enterprises.

To solve it attracts all EU members: employers, employees, community institutions, Member States, using the whole arsenal of its instruments (conventions, law, etc.) and integrates this perspective into other ongoing activities in the field of social policy. EU seeks to bring issues of health and safety at work with educational politics (involving participants throughout their life), Health and Environment protection (systematic and planned ongoing activities).

Occupational risks are a special type of insurance in all EU Member States except Greece and the Netherlands, where the professional risks are covered by insurance in case of illness and disability on the same basis as accidents or diseases, not related to production.

In all other European countries, special character of insurance is reflected in special allowances allocated to victims of accidents at work or occupational diseases which usually give more benefits than those covered by insurance in case of illness and disability.

The specific nature of occupational risks insurance is also expressed in the method of financing. The exception is the United Kingdom, where it is financed from tax revenues. In other countries, this type of insurance is funded by contributions from employers.

However, often this type of insurance is requested socio-legal institutions (Germany, Austria, Italy, Luxembourg, Sweden), or public service organizations (France). In Spain, this mission was entrusted to non-profit associations of employers in Finland - private insurance companies. Belgium, Denmark and Ireland have expressed a preference for a mixed system of governance, namely private and public. Occupational risk insurance is primarily concerned with compensation for damages caused by accidents at work and occupational diseases. Preventive aspect of security is relative.

Insurance organization, especially, should be engaged in reparations to victims of accidents at work and occupational diseases. However, insurance coverage varies in different countries. For example, in Spain, France, Luxembourg and Portugal occupational risk insurance covers the totality of the damage suffered by the victim (treatment, hospitalization, daily allowance, temporary disability benefits, rent successors). In other countries, it is responsible for only payments in cash and in-kind benefits are administered by health insurance (in Austria, Denmark, Italy, Belgium).

Depending on the country, not only amount of compensation can be changed but insurable category. For example, in Italy, Denmark, Ireland, Luxembourg, Sweden and the United Kingdom are not insured by some government officials. In other countries the insurance cover applies to pupils, students and less on the housewives.

Thus, if the compensation of damage, caused by accidents at work or occupational disease, is a common task for all insurance companies, the prevention of these risks is given a different meaning. In some countries, prevention plays a critical role (in Germany, Austria, France, Luxembourg). In Italy, Belgium and Spain on prevention allocated limited funds. And in Ireland, United Kingdom, Denmark, Finland and Sweden prevention of these risks do not fall within the competence of insurance companies. I.e., compensation for damage, caused by accidents at work or occupational diseases, is indeed the case, but their prevention depends on countries, their aspirations and the chosen strategy.

Taking into consideration the international experience, we can conclude the feasibility of forming a system of preventive mechanisms insurer to reduce occupational risks based on the following principles and approaches [4]:

1. To classify (according to the type and level) of professional risk from a position of acceptability of society, the state and the individual professional groups working on the following scheme:

- a) unacceptable under any circumstances;
- б) acceptable only in limited time periods in extreme situations (lifeguards, divers, fire, etc.);
- в) acceptable if effective collective and personal protective equipment, regular monitoring of the health of workers and employers and employees perform the necessary regulatory measures to protect personnel (emergency and repair work on high-risk facilities);

r) acceptable subject to the rules and regulations on safety and occupational health and periodic monitoring of working conditions in the workplace and health;

2. To develop methodological bases of complex occupational risk assessment as the work environment, work process and medical characteristics (early forms) violations of workers' health;

3. To form a service expert professional risks for the insurer providing assessment model (and atypical) risks and to develop recommendations to reduce risk levels, the optimal allocation to their impact over time (predictive estimates of the risk) and in space (accounting for the design of technological processes, machines and equipment and placing them on production sites), transfer and conversion risk of the counterparty and specialized organizations.

Significant reserve of improvement of compulsory of the institute of social insurance against industrial accidents and occupational diseases is an actuarial assessment of the institution and the development of recommendations to improve the functioning of its most important components. [5] Priority under this act to collect statistical data and carrying out calculations in the following areas:

- the average age of the probability of disability due to occupational injury or disease, and the average period of being disable;
- the number and average size of compensations (including pensions), disability due to industrial injuries and occupational diseases, including I, II and III groups, including the marital status of victims, their sex and age;
- the number and average size of pensions survivor due to industrial injuries and occupational diseases, including individual data by sex and age, separately for widows, widowers, orphans and other dependents eligible for survivor's pension because of losing the breadwinner;
- total volume of expenditures on pensions by type of pensions;
- volume of expenditures on rehabilitation by its types;
- volume of expenditures on preventive measures according to their types.

CONCLUSIONS AND FUTURE RESEARCH

According to the survey results, the following conclusions can be made:

1. Currently in economically developed countries have been formed the new trends to the management of occupational risks.

2. Occupational risks are a special type of insurance in all EU member states except Greece and the Netherlands, where the professional risks are covered by insurance in case of illness and disability.

3. Most often, this type of insurance is requested socio-legal institutions (Germany, Austria, Italy, Luxembourg, Sweden), or public service organizations (France).

4. Depending on the country, not only the amount of compensation id changed but also insurable category.

5. To form an effective national institute compulsory social insurance against industrial accidents and occupational diseases is required to address the complex problems

of methodical, insurance, medical treatment and rehabilitation, preventive and diagnostic nature.

6. Basic strategy should be the realization that improved working conditions - is a profitable business, which leads to a reduction in injuries and deaths due to accidents, to reduce the number of occupational diseases can not only serve as a source of profits for individual companies, not to mention maintaining good health and material well-being of workers, but also help to improve the socio-economic climate in society.

References

1. Markushina I.I. Organization of the system of social protection of workers from social and occupational risks, *Social world*, 27, P.13, (2004).
2. Outi E. Compulsory social insurance against accidents at work and occupational diseases: Russian experience through the prism of foreign, (Moscow, 2003)
3. James E., Sailer M., Muton P., Yakushev L. Recommendations to the governments and parliaments of the CIS policy on social security: international experience in the field of social protection: pensionreform.ru.
4. Ilyin S. Compulsory social insurance against accidents at work and occupational diseases: economic and institutional innovations, *Modernization of the financial and credit system in Russia*, P.227-233, (Yekaterinburg, 2011)
5. Ilyin S., Cherdantsev A. To the question on the implementation of the evaluation system and professional risk management, *Security and economics of labour*, 1, P 11-15, (2012)

Деркач Ю.В. Международный опыт социального страхования от профессиональных рисков / Деркач Ю.В. // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского Серия: «Экономика и управление». – 2014 – Т. 27 (66). № 1. - С. 32-37.

В статье обобщен международный опыт и принципы функционирования социального страхования от профессиональных рисков, выявлены преимущества и недостатки различных моделей, предложены направления реформирования национальной модели социального страхования.

Ключевые слова: социальное страхование, профессиональный риск, безопасность труда, здравоохранение.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 369

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА

Карлова А.И.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

e-mail: a.karlova@mail.ru

В статье обобщены теоретические подходы к принципам деятельности страховых посредников, рассмотрен международный опыт работы страховых агентов и страховых брокеров, а также проанализирована деятельность страховых посредников в разрезе Директив ЕС.

Ключевые слова: страховые посредники, страховой агент, страховой брокер, Директивы ЕС.

ВВЕДЕНИЕ

Исследование сущности и особенностей деятельности страховых посредников является одной из наиболее важных проблем современных страховых рынков. Степень эффективности работы страховых компаний напрямую зависит от количества продаваемых страховых продуктов. К страховым посредникам, в первую очередь, относятся страховые агенты и страховые брокеры. Для работы с физическими лицами чаще всего привлекаются агенты, а с корпоративными клиентами - брокеры. Функции и тех и других во многом схожи, однако в их деятельности имеются и существенные различия. Правовые основы регулирования деятельности страховых посредников заложены в страховое законодательство и в разных странах имеют свои особенности. В целом к деятельности страховых брокеров предъявляются более строгие требования, чем к деятельности страховых агентов, поскольку за результаты деятельности агентов отвечает сам страховщик, а брокер является независимым лицом, осуществляющим деятельность в интересах страхователя.

Анализ последних исследований и публикаций показывает, что изучению основ деятельности страховых посредников уделяется большое внимание отечественных и зарубежных ученых и экономистов. В частности, организация деятельности страховых агентов и брокеров показана в работах Гвозденко А., Балабанова И., Крымова А., Орланюк – Малицкой Л., Шахова В., Юлдашева Р.. Однако, несмотря на значительное число работ, постоянно меняющийся характер отношений участников страхового рынка, требует постоянного мониторинга деятельности страховых посредников, для повышения эффективности их деятельности и тем самым повышения качества предоставления страховых услуг в целом.

Целью данного исследования является обобщение теоретических подходов к организации деятельности страховых посредников, на основе сопоставления основ деятельности страховых посредников в разных странах и анализа страхового посредничества в разрезе Директив ЕС- выявление основных проблем и формулирования перспектив развития страхового посредничества.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В странах Европейского Союза, имеющих высокую страховую культуру, давно определена важная роль страховых посредников. Первая Директива Совета Директоров Европейского Экономического Общества №77/92/ЕО по страховым посредникам была издана 13.12.1976 года, она относилась к международно-правовым актам в области страхования. Для развития Директивы №77/92/ЕО членов ЕС 18.12.1991 года была утверждена рекомендация Комиссии Европейского экономического Содружества № 92/48 по страховым посредникам, цель которой – регистрация страховых посредников. Последняя Директива по страховому посредничеству № 2002/92 ЕС европейского Парламента и Совета была издана в 09.12.2002 году. Данная Директива должна быть применима к лицам, чья деятельность состоит в оказании услуг страхового посредничества третьим лицам за вознаграждение, которое может быть денежным или принимать какую-либо иную согласованную форму экономической выгоды, связанной с результатами такой деятельности. Данная Директива не должна применяться к лицам другой профессиональной деятельности, таким как налоговые эксперты или бухгалтера, которые дают консультации по страхованию в качестве дополнительного занятия в ходе основной профессиональной деятельности.

В Директиве № 2002/92 ЕС от 09.12.2002г упоминается только о двух видах посредников в сфере страхования. Страховой посредник – это любое физическое или юридическое лицо, которое совершает страховое посредничество за вознаграждение. И связанный страховой посредник – это любое лицо, которое осуществляет посредническую деятельность в интересах, или от имени одной или нескольких страховых компаний, не на конкурсной основе, не инкассирующее премии или суммы от клиента, и действующее под полную ответственность страховых компаний [2]. Разнообразие страховых посредников на современном этапе приведено на рис.1.

Как видно на рис.1 к специализированным страховым посредникам относятся страховые агенты и страховые брокеры. Страховой агент — физическое или юридическое лицо, от имени и по поручению страховой компании занимающееся продажей страховых полисов и/или заключением договоров страхования, инкассирует страховую премию, оформляет документацию и в отдельных случаях выплачивает страховое возмещение (в пределах установленных лимитов). Взаимоотношение между страховыми агентами и страховой компанией строится на контрактной основе, где оговариваются права и обязанности сторон. К обязанностям страховых агентов можно отнести:

1. Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования;
2. Изучение региональных условий и спроса на определенные страховые услуги;
3. Анализ состава регионального контингента потенциальных клиентов, обслуживание физических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;

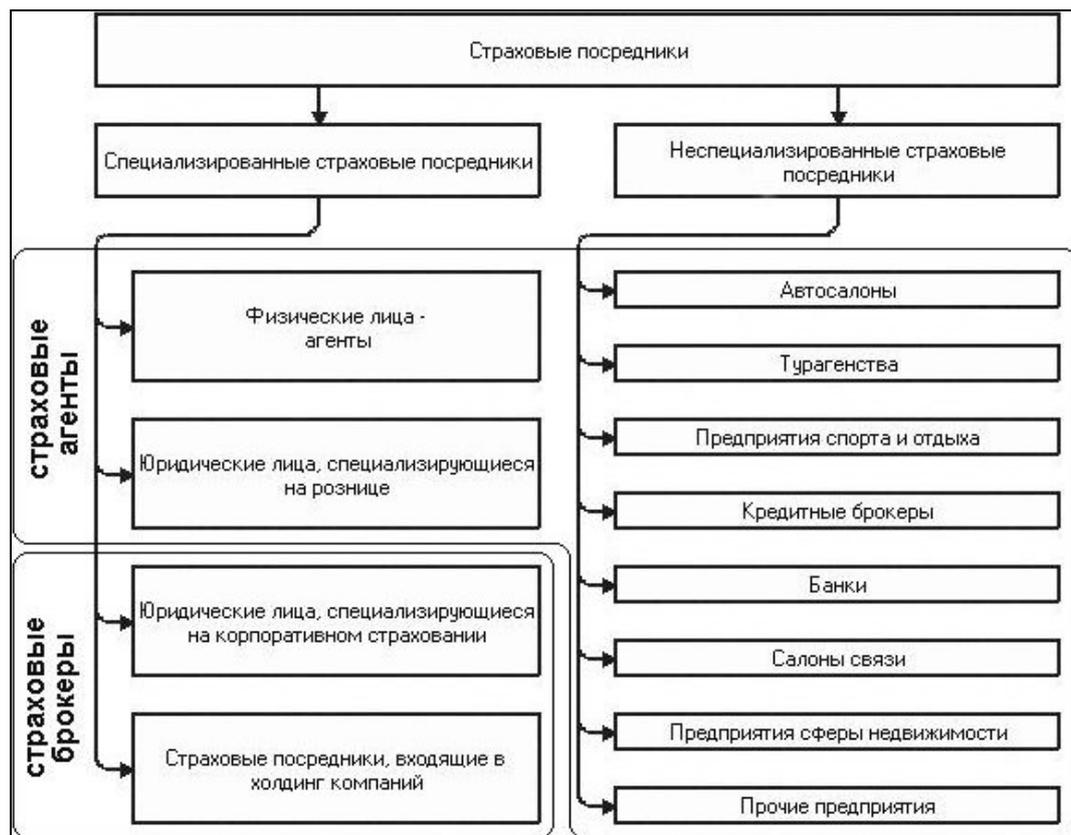


Рис.1. Виды страховых посредников [3]

4. Установление критерия и степени риска при заключении договоров страхования, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;

5. Проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами;

6. Заключение и оформление страховых договоров, регулирование отношений между страхователем и страховщиком, обеспечение их выполнения;

7. Осуществление приемки страховых взносов;

8. Обеспечение правильности исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранности;

9. Оказание помощи клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;

10. В течение срока действия заключенных договоров поддержание связей с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;

11. В случае причинения ущерба застрахованному осуществление оценки страхового возмещения и определение его размера с учетом критериев и степени риска;

12. Рассмотрение поступающих от клиентов жалоб и претензий по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;

13. Установление причин нарушений страховых договоров и принятие мер по их предупреждению и устранению;

14. Исследование неосвоенных видов страховых услуг и перспектив их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;

15. Своевременное оформление необходимой документации, ведение учета и обеспечение хранения документов, связанных с заключением договоров страхования, и иные обязанности [1].

Как правило, к кандидату, желающему стать страховым агентом, предъявляются следующие требования: опыт работы в продажах (навыки активных продаж); умение нарабатывать новые контакты (наличие контактов приветствуется); ответственность; коммуникабельность; активность; нацеленность на результат; позитивный жизненный настрой; мобильность; знание персонального компьютера. Профессиональные знания необходимые страховому агенту: специальные знания; правовые основы; основы рыночной экономики; социально – экономические.

Основные функции страховых агентов и страховых брокеров совпадают, однако в правовом поле существуют принципиальные отличия. Страховой агент – это представитель страховой компании, который действует по ее поручению. Страховой агент всегда представляет интересы только страховщика и действует от имени и по поручению страховой компании, на основе договора. Ответственность за поведение страхового агента полностью несет страховщик. Страховой брокер - всегда действует от своего имени и по поручению других лиц, которые имеют потребность в страховых услугах на основе брокерского соглашения. Брокер может быть независимым посредником, выступать на стороне страхователя или быть свободным в выборе страховщика. Брокер обязан зарегистрироваться, как субъект предпринимательской деятельности и получить свидетельство регулирующего органа на право заниматься брокерской деятельностью. Существуют различные требования к самим брокерам и их деятельности в разных странах. Приведем некоторые из них.

Институт страховых брокеров в Великобритании. До 1977 г. любое лицо могло открыть офис, назваться страховым брокером и выполнять посреднические функции по обеспечению клиентов страховыми услугами. Этот процесс никак не регулировался, как не существовало и официального органа

для надзора за деятельностью брокеров. В 1977 г. был принят Закон об обязательной регистрации страховых брокеров и о требованиях относительно их профессионального уровня. С 1978 г. в Великобритании не имеет права быть брокером, тот, кто не зарегистрирован в соответствии с установленным порядком. Для регистрации физическое лицо должно отвечать соответствующим профессиональным требованиям и следовать условиям правил для деятельности брокеров, устанавливаемым Палатой по регистрации.

Для страховых брокеров существует Кодекс поведения, который в принципе аналогичен Кодексу поведения, принятому Советом по регистрации страховых брокеров. Брокеры должны обладать необходимой квалификацией и профессиональным опытом, т.е. иметь:

- а) степень квалификации, сертифицированную учебным институтом, признаваемым Палатой, или
- б) пятилетний опыт работы в качестве страхового брокера или страхового агента для двух и более страховых компаний, или
- в) пятилетний профессиональный опыт работы у лица (юридического или индивидуального), признанного страховым брокером или агентом, или
- г) трехлетний опыт работы, как в пункте "б", и квалификацию, как в пункте "а".

На французском страховом рынке существует два объединения страховых брокеров, защищающие их интересы. Первое – СНКАР - Национальный синдикат брокеров в страховании и перестраховании. Второе - СФАК - Французский синдикат консультантов-страховщиков, созданный в 1978г. В 1935 г. СНКАР сформировал 12 правил, действующих в практике брокеров. Их можно разделить на 4 группы:

1. Коммерческая свобода сторон. Брокер выбирает страховое общество. Страховое общество имеет право принять или отказаться от контракта, который предоставил брокер.

2. Обязанность страхового общества соблюдать нейтралитет. Страховое общество должно дать согласие или отказать нескольким брокерам, предлагающим одинаковые контракты. Приоритетное право предоставляется брокеру, который первым предложил контракт на размещение.

3. Страховое общество должно оказывать помощь брокерам.

4. Право брокера на получение страхового вознаграждения (комиссии). Брокер имеет право получать комиссию в период действия контракта, может продать страховой портфель. Он не может быть заменен новым брокером в период действия контракта. Исключение предоставляется, если клиент подписал специальный приказ на размещение контракта новым брокером.

В 1955 г. СНКАР принял моральный кодекс страхового брокера, который включает в себя следующие основные моменты: брокер обязан обслуживать клиентов; брокер должен доказать свою лояльность по отношению к страховым

обществам; между брокерами должны существовать отношения братства и сотрудничества, отсутствие конкуренции. При посредничестве брокеров во Франции заключается до 20 % всех договоров страхования.

В Канаде работает 35 тыс. независимых лицензированных брокеров (для получения лицензии необходимо пройти двухнедельные специальные курсы и иметь один год практики), которые объединены в 6,5 тыс. брокерских контор. Существует Национальная ассоциация брокеров. Все провинциальные местные ассоциации брокеров находятся под эгидой этой Ассоциации. Основными задачами, которыми занимается Ассоциация, являются обучение кадров и лоббирование на разных уровнях. В результате в 1980 г. брокеры добились от правительства самоуправления и принятия закона, который регулирует деятельность брокеров. Из общего количества проданных страховых полисов 75% реализуется через брокеров. За последние годы размер комиссии, выплачиваемой брокеру, находится на уровне 20%. Однако если 10 лет назад брокер представлял примерно 10 компаний, то сейчас только 4. Это вызвано тем, что страховые компании работают только с теми брокерами, которые приносят прибыль. Поэтому брокерам все больше и больше приходится прибегать к новым технологиям по продаже страховых продуктов. Единственные брокеры Канады, которые уверены в своем будущем, - это объединение независимых брокеров (консорциум) - *avantis*, которые объединились для того, чтобы лишить возможности компании работать с индивидуальными брокерами, обеспечить себе лучшее техническое оснащение и т.д. Эта группа брокеров собирает около 500 млн. долларов страховой премии в год.

Страховые брокеры на рынке США служат посредниками при заключении не менее 80% всех договоров страхования. Обычно специализируются на поиске и размещении сверхрисковых договоров, нестандартных рисков; на посредничестве между страховыми компаниями и более мелкими клиентами. При этом каждый штат выдает свои лицензии страховым брокерам и может потребовать от брокера обеспечить гарантийную закладную.

Сегодня во Франции, Великобритании, Канаде и США на брокеров приходится до 70-85% объема продаж страховых продуктов.

ВЫВОДЫ

Несмотря на очевидную потребность в развитии страхового посредничества, существуют определенные проблемы, которые необходимо решать на разных уровнях. Можно утверждать, что для национального рынка основными составляющими этих преобразований должно стать повышение культуры потребителей страховых услуг, совершенствование законодательной базы по регулированию деятельности страховых посредников, модернизация документооборота при оформлении брокерских сделок, повышение

профессионализма страховых посредников и увеличение материальной заинтересованности самих страховых посредников.

Список литературы

1. Страховые агенты Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insurhelp.org.ua/agents.html>
2. Директивы Европейского Парламента и Совета, Директивы нового подхода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icqc.eu/ru/EU-directive.php>.
3. Страховые посредники и их правовое положение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insurance-institute.ru/?pageID=2280d6>

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 658

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИРОБНИЦТВА КОНКУРЕНТОЗДАТНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Коваленко О.Ю.

*Миколаївський економічний ліцей №2 Миколаївської міської ради Миколаївської області,
Миколаїв, Україна*

E-Mail: shamaty@mail.ru, olyurkovalenko@yandex.ru

Стаття присвячена обґрунтуванню соціально-економічних та екологічних передумов виробництва конкурентоздатної сільськогосподарської продукції. Доведено необхідність створення об'єднань сільськогосподарських підприємств у вигляді кооперативів і інших форм крупнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції. Визначено поняття конкурентоздатності сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, конкурентоздатність, виробництво, передумови, кооперативи, крупнотоварне виробництво.

ВСТУП

У міру поглиблення ринкових відносин посилюється конкуренція сільськогосподарських підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках за рівнем якості, собівартістю та цінами на вироблену продукцію. Комплекс цих її характеристик формує універсальне поняття конкурентоздатності, вимоги до якої постійно зростають з поширенням глобалізаційних процесів та розвитком світового ринку. Це означає, що на сучасному етапі розвитку суспільства процес виробництва конкурентоздатної сільськогосподарської продукції передбачає ефективну його організацію та вдосконалення техніко-технологічного рівня, раціональне використання земельних ресурсів, спрямоване на їх відтворення і збереження та забезпечення високого рівня якості трудового потенціалу сільської місцевості. Конкурентоздатність сільськогосподарської продукції відображає стан економічної, соціальної та екологічної складових галузі сільського господарства у їх взаємозв'язку та взаємозалежності.

Незважаючи на загальне збільшення останніми роками (2010-2012 рр.) обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, у її структурі помітні негативні тенденції до зменшення питомої ваги продукції тваринництва. Сільськогосподарські підприємства переорієнтувалися на виробництво більш рентабельних видів продукції рослинництва (її частка у загальному обсязі валової продукції сільського господарства сягає 70%), значно розширивши при цьому посівні площі та активно застосовуючи мінеральні добрива. Можна передбачити, що за умов збереження у майбутньому такої тенденції, вітчизняна продукція тваринництва виявиться не конкурентоздатною перед експортованою, що може призвести до зменшення ролі галузі у національному господарстві. Крім того, виробництво таких видів продукції рослинництва як пшениця, кукурудза та насіння соняшнику, які сьогодні є найбільш

конкурентоздатними та експортноорієнтованими, потребує науково-обґрунтованого підходу до визначення структури посівних площ та раціонального використання земельних ресурсів. Що стосується картоплі, овочевих, овочево-баштанних культур та фруктів, то потреби внутрішнього ринку задовольняються ними не повністю, а їх частка у структурі експорту є незначною. Визначені проблеми потребують свого вирішення шляхом створення соціально-економічних та екологічних передумов виробництва сільськогосподарської продукції, які сприятимуть її конкурентоздатності на ринках всіх рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення конкурентоздатності сільськогосподарської продукції присвятили свої праці Горлачук В.В. [10], Пархомець М.К. [1], Уніят Л.М. [1], Якубів В.М. [4] Смола І.І. [6], Власенко Н.С. [3], Вернигора М.І. [9], Бурачек І.В. [8] і ін. Авторами досліджено основні тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва, його основні проблеми та перспективи. Розроблено практичні рекомендації щодо підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. У сучасній науковій літературі недостатньо розробленим залишається питання формування соціально-економічних та екологічних передумов виробництва конкурентоздатної сільськогосподарської продукції.

Мета дослідження полягає у формуванні соціально-економічних та екологічних передумов виробництва конкурентоздатної продукції, завдяки раціональному використанню земельних ресурсів, якості трудового потенціалу суспільства, зайнятого у сільськогосподарському виробництві, ефективної організації та техніко-технологічного рівня виробництва продукції.

1. ПОНЯТТЯ “КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ”

Поняття “конкурентоздатності сільськогосподарської продукції” є сукупністю властивостей, які комплексно характеризують її явні та потенційні можливості до задоволення потреб споживачів з точки зору ціни, якості та безпеки у порівнянні з аналогічною продукцією підприємств-конкурентів, що представлена на ринку у визначений період часу. У сучасній науковій літературі поняття “конкурентоспроможність” та “конкурентоздатність”, як правило ототожнюються, що на нашу думку є термінологічно не вірно, оскільки незважаючи на походження цих слів від одного кореня, в першому випадку йдеться про можливість суб’єкта господарювання до успіху у конкурентній боротьбі, а у другому – про здатність об’єкта (продукції), реалізувати цю можливість.

2. ПРОБЛЕМИ ЗБИТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджуючи проблеми збитковості сільськогосподарських підприємств галузі тваринництва, зумовлені зростанням собівартості виробленої продукції, автори [1] зазначають, що забезпечити її конкурентоздатність можливо лише у великих

сільськогосподарських підприємствах шляхом запровадження прогресивних, ресурсощадних технологій і наукової організації процесу виробництва. На їх думку, одними з основних гальмівних чинників ефективного ведення галузі є дрібнотоварна форма організації процесу виробництва та нерегульованість економічних відносин з переробними підприємствами, яка полягає у суттєвій розбіжності в цінах на сировину та вироблену з неї продукцію. Ці і інші чинники призвели до того, що станом на 2012р. [2], в країні нараховувалось 4425,8 тис. голів великої рогатої худоби, що на 68,6 тис. голів, або на 1,5% менше у порівнянні з початком 2011р., у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 1510,6 тис. голів, що на 15,8 тис. голів, або на 1% менше, у господарствах населення – 2915,2 тис. голів, що на 52,8 тис. голів, або на 1,8% менше у порівнянні з вищевказаним періодом.

Зокрема поголів'я корів в сільськогосподарських підприємствах, яке станом на 2012р. складає 583,7 тис. голів, зменшилось у порівнянні з 2011 роком на 0,9%, у господарствах населення у цей час налічувалося 1998,5 тис. голів, що на 2,1% менше, ніж у 2011 році. Такі процеси призвели до загального скорочення поголів'я корів в Україні на 1,9%.

Що стосується поголів'я свиней, то воно зменшилось у 2012р. порівняно з 2011р. на 7,4% і становило 7373,2 тис. голів, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – на 8,4% (3319,2 тис. голів), у господарствах населення – на 6,5% (4054,0 тис. голів). Зазначимо, що уперше за останнє десятиріччя зафіксовано падіння загального поголів'я птиці всіх видів, яке порівняно з початком 2011р. скоротилося на 1,5%, або на 3,1 млн. голів (становило 200,8 млн. голів), у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – на 4,4%, або на 4,8 млн. голів (105,7 млн. голів) при зростанні поголів'я птиці всіх видів у господарствах населення на 1,9% [2].

У результаті зниження обсягів виробництва продукції тваринництва в Україні значно скоротилося споживання населенням молочних та м'ясних продуктів, особливо вітчизняного виробництва, що у свою чергу негативно вплинуло на рівень продовольчої безпеки країни (табл. 1).

Таблиця 1

Баланс м'яса та м'ясних продуктів [3]
(за календарний рік; тисяч тонн)

Показник	Роки						
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Виробництво	1663	1597	1912	1906	1917	2059	2144
Зміна запасів на кінець року	-82	-11	-20	76	16	-3	-37
Імпорт	38	325	245	550	439	378	244
Всього ресурсів	1783	1933	2177	2380	2340	2440	2425
Експорт	163	82	45	28	40	48	79
Витрачено на нехарчові цілі (на корм, втрати та ін.)	9	7	7	12	10	8	7
Фонд споживання	1611	1844	2125	2340	2290	2384	2339
у розрахунку на 1 особу, кг	32,8	39,1	45,7	50,6	49,7	52,0	51,2

Як видно з табл. 1, загальний обсяг виробництва м'яса та м'ясних продуктів зменшився у 2011 році порівняно з 2010 роком на 85 тис. т, а фонд їх споживання – на 281 тис т. При цьому сальдо торгівельного балансу м'яса та м'ясних продуктів є негативним і складає станом на 2011 рік 165 тис т.

У цьому контексті Якубів В.М. [4] вважає, що основними проблемами, що негативно впливають на конкурентоздатність продукції тваринництва є низька її рентабельність через використання застарілих технологій виробництва, неможливість протистояти конкуренції іноземних виробників через їх переваги у ціновому аспекті та велика кількість посередницьких структур, які недостатньо сприяють просуванню вітчизняної продукції на внутрішній та зовнішній ринки. Дослідивши розвиток тваринництва у Карпатському регіоні, автор дійшов висновку про збитковість цієї галузі на рівні від -0,2% до -27% у розрізі різних виробництв та сформував основні напрями її відродження. До них відносяться організація науково-інноваційної діяльності стосовно удосконалення технологічних параметрів виробництва продукції та підтримка державних органів влади щодо її дотування.

За даними Державного управління статистики України [3], вся м'ясна продукція впродовж 2010-2011 років є нерентабельною, при цьому найменш рентабельними її видами залишаються м'ясо великої рогатої худоби, овець та кіз. Рентабельними протягом 2007-2011 залишаються такі види продукції, як молоко і яйця (табл. 2).

Таблиця 2

Рентабельність продукції тваринництва в Україні, % [3]

Роки	продукція тваринництва	у тому числі					
		м'ясо великої рогатої худоби*	м'ясо свиней*	м'ясо овець та кіз*	м'ясо птиці*	молоко	яйця
1990	22,2	20,6	20,7	2,3	17	32,2	27,3
1991	33,9	43,9	36	29,3	2,6	21,7	47,1
1992	76,1	131,2	95,4	119	32	39,6	67,8
1993	56,7	88	67	84,7	13,4	42	75,1
1994	15,7	29,8	31	28,9	-2,3	-5,2	55
1995	-16,5	-19,8	-16,7	-31,9	-18,4	-23,2	36,5
1996	-39,7	-43,1	-42,1	-51,8	-32,8	-44	-2,4
1997	-54,3	-61,5	-57,4	-58,8	-44,9	-53,7	-5,5
1998	-49,9	-59,3	-47,4	-59,4	-43,4	-46,7	-1,3
1999	-46,6	-57,9	-51	-57	-45,5	-36,6	-0,7
2000	-33,8	-42,3	-44,3	-46,4	-33,2	-6	10,6
2001	-6,6	-21,4	-7,2	-24,9	-1,7	-0,8	25,1
2002	-19,8	-40,5	-16,9	-26,7	-1,1	-13,8	14,6

Продовження таблиці 2

2003	-18,8	-44,3	-33	-37,8	11,0	9,9	18,5
2004	-11,3	-33,8	-14,4	-44,3	3,8	-0,4	15,2
2005	5	-25	14,9	-32,1	24,9	12,2	23,5
2006	-11	-38,4	-9,2	-34,3	12,1	-3,7	-6,8
2007	-13,4	-41	-27,6	-46,4	-19	13,8	9,1
2008	0,1	-24,1	0,3	-38,6	-11,3	4,1	13
2009	5,5	-32,9	12,1	-31,8	-22,5	1,4	13,1
2010	7,8	-35,9	-7,8	-29,5	-4,4	17,9	18,6
2011	13	-24,8	-3,7	-39,6	-16,8	18,5	38,8

Примітка* Без ПДВ, дотацій, транспортних, експедиційних та накладних витрат; за 1996-2011рр. – з урахуванням дотацій.

У порівнянні з продукцією тваринництва, всі види рослинницької продукції впродовж 2008-2011 років є рентабельними, зокрема рентабельність соняшника станом на 2011 рік складає 57%, цукрових буряків – 36,5%, зерна – 26,1%, картоплі – 17,7%, овочів – 9,9% (табл. 3).

Таблиця 3

Рентабельність продукції рослинництва в Україні, % [3]

Роки	продукція рослинництва	у тому числі				
		зерно	насіння соняшнику	цукрові буряки (фабричні)	картопля	овочі відкритого ґрунту
1990	98,3	275,1	236,5	29,5	27,2	27,6
1991	114,6	166,2	307,6	59,9	150,4	60,3
1992	206,5	346	541,6	142,9	233,8	72,8
1993	214,6	361,1	505,6	143,5	68,6	39,4
1994	123,2	214,1	224,1	66	112,1	106,8
1995	55,5	85,6	170,9	31,2	34,3	12,8
1996	29,7	64,6	53	3,8	6,4	-26,5
1997	14,5	37,5	19,4	-10,4	-24,1	-37,4
1998	-3,3	1,9	22	-12	-18,6	-25,2
1999	8	12	54,5	-14,8	-12,5	-12,8
2000	30,8	64,8	52,2	6,1	14	-1,7

Продовження таблиці 3

2001	35,8	43,3	68,7	1,5	11,4	-0,8
2002	22,3	19,3	77,9	-8,6	24,2	8,9
2003	41,7	45,8	64,3	6,2	33,5	30,9
2004	20,3	20,1	45,2	-0,8	-0,7	-5
2005	7,9	3,1	24,3	4,8	17,8	16,1
2006	11,3	7,4	20,7	11,1	56,2	14,8
2007	32,7	28,7	75,9	-11,1	24,7	14,1
2008	19,6	16,4	18,4	7,1	7,9	11,1
2009	16,9	7,3	41,4	37	12,9	19,1
2010	26,7	13,9	64,7	16,7	62,1	23,5
2011	32,3	26,1	57	36,5	17,7	9,9

В аналітичній доповіді фахівців Інституту стратегічних досліджень [5, с. 19] основними проблемами галузі тваринництва визначено зниження поголів'я великої рогатої худоби у сільськогосподарських підприємствах; утримання господарствами населення 66% поголів'я великої рогатої худоби, близько 55% свиней, їх неспроможність виробляти продукцію, що відповідає міжнародним стандартам якості; загальне скорочення обсягів виробництва продукції скотарства; імпорт в Україну продуктів харчування тваринного походження низької якості, що робить не конкурентоздатною на внутрішньому ринку аналогічну вітчизняну продукцію; відсутність вітчизняної селекційно-племінної бази високопродуктивних порід великої рогатої худоби та свиней; зменшення частки виробництва високоякісного м'яса великої рогатої худоби та свинини, заміна його дешевшим і менш енергетично цінним м'ясом птиці, переважно курятини інтенсивної технології вирощування.

Смола І.І. [6] акцентує увагу, що молочна та м'ясна продукція, вироблена у приватному секторі, не може бути конкурентоспроможною на зовнішньому європейському ринку через відсутність переробних підприємств, які б відповідали європейським вимогам. Крім того, обсяг виробництва сиру та вершкового масла, якими протягом століть славилася Україна, зменшується через низьку якість молока, яке не відповідає санітарним і іншим нормам якості. Автор обґрунтовує доцільність існування таких моделей виробництва тваринницької продукції, як великі сільськогосподарські підприємства, кооперативи, холдинги, асоціації виробників з переробними галузями і торгівлею, фермерські господарства тощо.

3. ПЕРЕВАГИ ОБ'ЄДНАННЯ ДРІБНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ У КРУПНОТОВАРНІ КООПЕРАТИВИ

Зазначимо, що ефективною передумовою підвищення конкурентоздатності сільськогосподарської продукції є кооперація дрібно- та середньо товарних виробників, яка дозволяє мінімізувати витрати на її виробництво, зберігання, переробку та збут, на купівлю, оновлення і використання основних засобів. З метою сприяння розвитку сільськогосподарської кооперації 20 грудня 2012 року Верховна

Рада прийняла Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” [7], який визначає особливості економічних засад діяльності сільськогосподарських кооперативів та створює умови для зменшення податкового навантаження на них. Згідно цього закону держава гарантує повернення пайового внеску у вигляді земельної ділянки [7, ст. 16] фізичній чи юридичній особі, яка внесла свій майновий пай у кооператив у формі земельної ділянки у разі виходу, виключення з кооперативу чи ліквідації кооперативу виключно у формі земельної ділянки, тобто в натурі (на місцевості). У разі ліквідації кооперативу майновий пай у формі земельної ділянки не може бути використаний для виплати заробітної плати працівникам, виконання зобов’язань перед бюджетом, банками та іншими кредиторами. Зазначені позитивні зміни у чинному законодавстві України у 2012 році, який оголошено Генеральною Асамблеєю ООН Міжнародним роком кооперативів, сприятимуть забезпеченню належного рівня зайнятості сільського населення та сприятимуть подоланню його бідності.

У цьому контексті Бурачек І.В. [8] зосереджує увагу на докорінній відмінності сільськогосподарських кооперативів від підприємств інших організаційно-правових форм власності, яка полягає у демократичній структурі управління, орієнтації на максимальне задоволення інтересів членів кооперативу за умов обов’язкової трудової участі у ньому, соціально-орієнтований розподіл доходів, піклування про соціальний розвиток сільської громади, зміцнення своїх позицій у конкурентному середовищі на основі дотримання міжнародних принципів кооперації.

Треба сказати, що в Україні та світі останніми роками збільшується кількість як виробничих, так і обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, які поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі та інші. До переробних сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів належать кооперативи, які здійснюють переробку сільськогосподарської сировини, що виробляється його членами, наприклад виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м’ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, луб’яних культур, лісо- і пиломатеріалів тощо [7].

Заготівельно-збутові сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку та продаж продукції, виробленої членами таких кооперативів, надають їм маркетингові послуги. Постачальницькі сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи утворюються з метою закупівлі та постачання членам таких кооперативів засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, виготовлення сировини, матеріалів та постачання їх членам кооперативу. У разі поєднання кількох видів діяльності утворюються багатофункціональні кооперативи. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи надають своїм членам й інші послуги, зокрема технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, з ветеринарного обслуговування тварин і племінної роботи, бухгалтерського обліку і аудиту, науково-консультаційного обслуговування [7]. Крім того, завдяки створенню

ощадних кас та спілок взаємодопомоги вони вирішують проблему відсутності у сільській місцевості сфери банківських та касових послуг.

У країнах Західної Європи кооперативи виробляють близько 50% продукції харчової промисловості, через них реалізується 60% товарної продукції аграрного сектору Євросоюзу, 80% – скандинавських країн, 90% – Японії та Китаю, 65% – Нідерландів, 52-55% – продукції Німеччини та Франції. Вся зернова продукція Канади реалізується за допомогою групи сільськогосподарських кооперативів, таких як “Саскачеванський пшеничний кооператив”, “Пшеничний кооператив Альберти”, “Манітобський елеваторний кооператив”, що об’єднують близько 100 тис. фермерів. Показовим є досвід цієї країни стосовно формування економічного механізму об’єднання товаровиробників у кооперативи, який ґрунтується на створенні ефективних каналів збуту продукції, організації контролю за її якістю, гарантуванні державою прав на дотації з державного бюджету членам кооперативів.

В Європейському Союзі товаровиробники, що об’єднуються в сільськогосподарські кооперативи, у період узгодження всіх процедур спільної діяльності (до 5 років) мають право реалізувати поза межами кооперативної організації 50% власної продукції отримуючи вже при цьому певні преференції. По завершенні цього терміну вони отримують статус Організації виробників, вищий рівень преференцій, дотацій, але позбавляються права продавати продукцію поза цими межами збуту цієї організації [9].

За дослідженням Вернигори М.І. [9], в Україні в особистих селянських господарствах виробляється 97- 99% картоплі, 80% овочів, плодів і ягід, близько 80% молока і до 50% м’яса. На його думку, дрібні виробники не маючи власних потужностей для зберігання та передпродажної підготовки продукції виявляються нездатними до її збуту за вигідними цінами, що є причиною їх мало прибуткової діяльності. Крім того, через відсутність якісних товарних партій продукції вони не можуть її реалізувати через вітчизняні торгівельні мережі та на експорт. Це означає, що з метою передпродажної підготовки продукції за каналами її збуту дрібним сільськогосподарським товаровиробникам потрібно об’єднуватися у кооперативи.

Про необхідність таких об’єднань свідчить той факт, що до проведення земельної реформи в Україні домінували сільськогосподарські підприємства з розмірами земельних угідь у середньому 3,0-3,5 тис. га, нині ж сформовано господарські структури зі значно меншими розмірами землекористувань, які не можуть оброблятися за допомогою сучасних агротехнологій, а тому їх використання є менш ефективним. Так станом на 2010 р. в Україні налічувалося 28454 сільськогосподарських підприємств (50,3% їх загальної кількості), середня площа яких становила 161,6 га. Лише 309 сільськогосподарських підприємств (0,5% від їх загальної кількості), на які припадає 18,3% загальної площі сільськогосподарських угідь, використовували земельні площі розміром не менш ніж 7 тис. га [8].

Як у цьому зв’язку справедливо зазначає Горлачук В.В. [10], що методологічною підставою для зниження собівартості сільськогосподарської продукції, ступеня ризикованості агроформувань є збільшення їх розмірів. Досягнення цієї умови, на його вченого, забезпечується або шляхом створення

кооперативів чи господарських товариств, в яких селяни будуть їх засновниками, або ж шляхом оренди земельних ділянок компаніями, підприємствами, холдингами, концернами, фізичними особами, які відрізняються інтелектуальним та професійним рівнем знань, мають визнаний авторитет у суспільстві. За його дослідженням, така практика широко впроваджується у країнах Західної Європи. Наприклад, у Бельгії орендується понад 70% земель, у Франції і Німеччині – більше 60%. В цілому у Західній Європі в оренді, за чіткими та прозорими правилами використання землі, перебуває понад 40% всіх земель сільськогосподарського призначення [10].

4. КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ У КОНТЕКСТІ ЇЇ ЕКОЛОГІЧНОСТІ

Зазначимо, що перевагою об'єднань дрібних сільськогосподарських товаровиробників у крупнотоварні кооперативи є можливість вирішення проблеми їх переорієнтації на виробництво продукції птахівництва інтенсивного вирощування та високорентабельних експортноорієнтованих культур, таких як соняшник та ріпак, які при порушенні системи сівозмін призводять до виснаження ґрунтового покриву. Про наявність таких проблем свідчить той факт, що за період незалежності України посівні площі соняшнику збільшилися на 3103 тис. га або 189%, що забезпечило зростання виробництва його насіння на 6100 тис. т або 237,2%. При цьому значне скорочення площ кормових культур (на 9522 тис га або 79,5%) негативно вплинуло на розвиток тваринництва. Крім того, скорочення площ цукрових буряків 1075 га або 66,5% та зменшення обсягів їх виробництва на 25524 тис. т або 57,6% призвело до необґрунтованого обсягу експорту цукру в Україну (рис. 1).

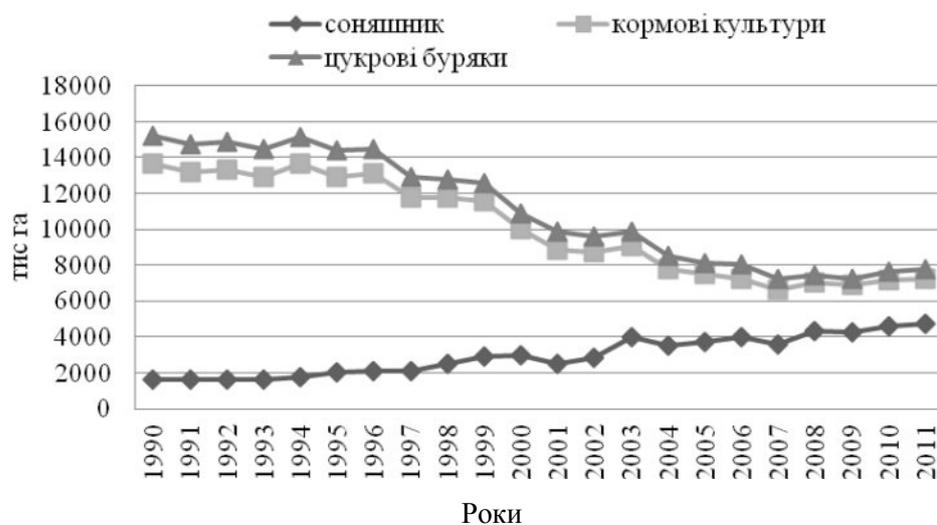


Рис 1. Динаміка виробництва сільськогосподарських культур

Примітка. Складено за даними [2].

Що стосується картоплі, виробництво якої зосереджено у господарствах населення, її посівні площі збільшилися на 10 тис. га або 0,7%, а обсяг виробництва

зріс на 7516 тис. т або 44,9%. Проте забезпеченість населення цією продукцією є недостатньою, про що свідчить продаж у торговельних мережах супермаркетів картоплі, експортованої переважно із Індії та Польщі. Крім того, за вищевказаний період в Україні значно зріс обсяг експорту фруктів та ягід через скорочення обсягу їх виробництва на 1006 тис. т. або 34,6%. За дослідженнями, проведеними у Сумській області у 2010 році [11], із спожитих в ній 38,4 тис. т фруктів і ягід лише 26% цієї продукції було вітчизняного виробництва. Необхідно підкреслити, що споживання фруктів і ягід у розрахунку на одну особу становило 32,6 кг при науково-обґрунтованій нормі 80 кг, а врожайність фруктів і ягід в області знизилася з 30,2 ц/га у 2009 році до 19 ц/га у 2010 році.

Незважаючи на те, що площа зернових та зернобобових зросла на 1141 тис. га або 7,8% у порівнянні з 1990 роком, а у структурі посівних площ основних сільськогосподарських культур вони складають 61,8%, їх внутрішня структура залишається незадовільною. Щорічно скорочується виробництво окремих круп'яних культур, таких як просо та гречка і зернобобових, що призводить до їх подорожчання та недостатнього споживання населенням. Наприклад, за офіційними даними Сумської області, фактичне забезпечення її населення продуктами харчування не відповідає встановленим раціональним нормам, зокрема м'яса та м'ясопродуктів споживається 56,5% до потреби, молока та молочних продуктів – 58%, хліба і хлібопродуктів – 142,9%, яєць – 94%, риби та рибодуктів – 52%, картоплі – 187,5 %, овочі та баштанні продовольчі культури – 90,9%, плоди, ягоди та виноград – 36,2%, цукру – 95,3%, олії – 92,9%. Таким чином, фактичне споживання більшості видів продовольства знаходиться на рівні нижчому від раціональних норм. Лише споживання хліба, хлібопродуктів та картоплі перевищує раціональні норми, що свідчить про компенсацію недостатності в раціоні м'яса, молока, риби, яєць тощо, та пояснюється неспроможністю значної частини населення придбати повноцінний набір продуктів харчування [11].

Важливою проблемою забезпечення населення продуктами харчування є низька конкурентоздатність вітчизняної продукції у контексті її екологічності. Значні території України піддалися впливу радіаційного забруднення у наслідок вибуху Чорнобильської АЕС, внаслідок чого сільськогосподарська продукція може містити небезпечну речовину цезій-137. За дослідженням Кулакової Л.М. [12], за такими видами продукції, як сир, м'ясо свиней та птиці, в Україні встановлено найвищий рівень допустимої норми цієї речовини у порівнянні з Республікою Білорусь та Російською федерацією, які теж постраждали від наслідок аварії на Чорнобильській АЕС (табл. 4).

Виходячи з того, що на сільськогосподарську продукцію при експортно-імпортних операціях, як правило, встановлюються нормативи країни-імпортера, населення України споживає продукцію цих видів найнижчої якості у контексті її екологічності, яка є найменш конкурентоздатною. Це означає, що існуючі нормативи щодо вмісту радіонуклідів цезію-137 на зазначені види продукції потребують свого перегляду.

Таблиця 4

Допустимі рівні (ДР) вмісту цезію-137 у харчових продуктах [12]

№ з/п	Вид продукції	Вміст радіонуклідів цезію-137 (Бк/л кг)		
		ДР Республіки Білорусь	ДР Росії	ДР України
1	Молоко незбиране	100	100	100
2	Молоко згущене та концентроване	200	300	300
3	Сир	50	50	100
4	Масло вершкове	100	200	100
5	М'ясо великої рогатої худоби, овець та кіз	500	160	200
6	М'ясо свиней	160	160	200
7	М'ясо птиці	180	180	200
8	Картопля	80	120	60
9	Хліб та хлібобулочні вироби	40	40	20
10	Овочі	40	120	40
11	Фрукти та ягоди	70	40	70
12	Гриби свіжі	370	500	500

5. ЯКІСТЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИРОБНИЦТВА КОНКУРЕНТОЗДАТНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Однією з основних передумов виробництва конкурентоздатної сільськогосподарської продукції є якість трудового потенціалу сільського населення, рівень якого значною мірою залежить від рівня його доходів. На думку Гаврилко П.П. [13], яку ми поділяємо, до заходів, що сприятимуть підвищенню доходів сільського населення слід віднести розвиток багатопрофільної кооперації на селі, яка б сприяла збуту сільгосппродукції, що виробляється дрібними сільгоспвиробниками, забезпеченню доступу до фінансових ресурсів шляхом створення сільських кредитних кооперативів, а також покращення надання спеціалізованих послуг власникам особистих підсобних господарств; розвиток приватно-державного партнерства з метою встановлення працівникам сільськогосподарських підприємств мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму [13].

Однією з найважливіших характеристик якості трудового потенціалу є стан фізичного здоров'я, від якого залежить виконання ним виробничих функцій. Це означає, що погіршення якості трудового потенціалу лише за цією характеристикою призводить до значних збитків для сільського господарства і є загрозою для ефективного функціонування виробництва і економіки в цілому. Інтегральними оцінками впливу негативних екологічних факторів на організм людини є показники тривалості життя, працездатного віку, рівня захворюваності та смертності населення, частки непрацездатного населення у загальній його кількості та ін. [14].

Значну частину трудового потенціалу сільської місцевості складає населення, що зайняте в особистому підсобному господарстві. На сучасному етапі розвитку України існування такого неформального сектора економіки обумовлюється її кризовими явищами, наслідками яких є складні умови для підприємницької діяльності, безробіття, бідність, слабка мотивація до праці у зв'язку з низькою її оплатою. Розвиток так званої “домашньої” економіки має як позитивні, так і негативні сторони. До позитивних відноситься формування системи самозайнятості та незалежності цього сектору економіки від держави. До негативних – недовіра до держави та її інститутів, зниження авторитету органів влади [15].

Важлива роль у забезпеченні зайнятості сільського населення та його залученні у фермерську діяльність належить державі, яка повинна створювати передумови виробництва конкурентоздатної сільськогосподарської продукції наданням товаровиробникам дотацій на виробництво нерентабельних її видів, пільгових кредитів та виплат на заснування підприємницької діяльності.

ВИСНОВКИ

Конкурентоздатність сільськогосподарської продукції – це сукупність властивостей, які комплексно характеризують її явні та потенційні можливості до задоволення потреб споживачів з точки зору ціни, якості та безпеки у порівнянні з аналогічною продукцією підприємств-конкурентів, що представлена на ринку у визначений період часу.

Основними проблемами, що негативно впливають на конкурентоздатність продукції є низька рентабельність її виробництва, особливо продукції тваринництва, використання застарілих техніки та технологій, незадовільні екологічні умови виробництва, недостатня якість трудового потенціалу сільського населення.

Основною передумовою подолання вищезазначених проблем є кооперація дрібно- та середньо товарних виробників, яка дозволяє мінімізувати витрати на виробництво, зберігання, переробку та збут сільськогосподарської продукції, на купівлю, оновлення і використання основних засобів. Крім того, необхідними є дотування державою нерентабельних видів сільськогосподарської продукції та запровадження інших видів державної підтримки.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств. Передбачається розглянути методичні основи створення господарської інформаційної системи на сільськогосподарських підприємствах та особливості її функціонування.

Список літератури

1. Пархоμεць М.К. Підвищення конкурентоспроможності продукції у сільськогосподарських підприємствах / М.К. Пархоμεць, Л.М. Уніят // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Вип. № 2'2011 (21) – 2011. – С. 57-64.
2. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. Статистичний збірник за редакцією Власенко Н.С. Державна служба статистики України, 2012. – 54 с.

4. Якубів В.М. Перспективи розвитку конкурентоспроможної тваринницької галузі в Карпатському регіоні / В.М. Якубів // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Вип. № 4'2011 (23) – 2011. – [Електронний ресурс] – Джерело доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_4/79.pdf
5. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 104 с.
6. Смола І.І. Напрями підвищення конкурентоспроможності продукції тваринництва / Смола І.І. // Продуктивність агропромислового виробництва. №13, 2009 [Текст]: науково-практичний збірник. – К.: НДІ “Укragenпромпродуктивність”, 2009. – С.122-126.
7. Про внесення змін до Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” Закон України від 20.11.2012 № 5495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5495-17>
8. Бурачек І.В. Розвиток виробничих кооперативів у сільському господарстві перехідного періоду: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд екон. наук: спец. 08.07.02. / Ігор Володимирович Бурачек. – Житомир: 2005. – 24 с.
9. Вернигора М.І. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи / М.І. Вернигора // Національний прес-клуб “Українська перспектива” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>
10. Горлачук В.В. Формування конкурентоспроможності землекористування в регіоні / В.В. Горлачук // Наукові праці. Науково-методичний журнал ЧДУ ім. Петра Могили комплексу “Києво-Могилянська академія”. Серія “Економічні науки” – Миколаїв: 2010. – Том 133. Випуск 120. – С. 110-115.
11. Програма розвитку агропромислового комплексу Сумської області на період до 2015 року. Сумська обласна державна адміністрація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.state-gov.sumy.ua/agriculture>
12. Кулакова Л.М. Конкурентоспособность производства сельскохозяйственной продукции на территориях Полесского региона, подвергшихся радиоактивному загрязнению / Кулакова Л.М. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. ПГУ: 2010. – 256-260 с.
13. Гаврилко П.П. Пріоритети збереження трудового потенціалу сільських територій / П.П. Гаврилко // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка” №5, 2012 р. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1149>
14. Коваленко О.Ю. Методичний підхід до економічної оцінки екологічного ризику / О.Ю. Коваленко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: 2010. – Випуск 264. Том VI. – С. 1563-1575.
15. Коваленко О.Ю. Розподіл родинного національного доходу в Україні / О.Ю. Коваленко // Матеріали сьомої міжнародної науково-практичної конференції “Простір і час сучасної науки” 19-21 квітня 2011 року. – Київ: 2011. – Частина 1. Секція: макроекономіка. – С. 61-63.

Коваленко О.Ю. Социально-экономические и экологические предпосылки производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции / Коваленко О.Ю. // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского Серия: «Экономика и управление». – 2014 – Т. 27 (66). № 1. - С. 45-57.

Статья посвящена обоснованию социально-экономических и экологических предпосылок производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции. Доказана необходимость создания объединений сельскохозяйственных предприятий в виде кооперативов и других форм крупно товарного производства сельскохозяйственной продукции. Определено понятие конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность, производство, предпосылки, кооперативы, крупно товарное производство.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г

УДК 338.656

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СТРАН В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Кузнецов М. М., Борисов А. В., Тихонов Д.А.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

E-mail: kuznetsov_crimea@mail.ru

В статье раскрывается сущность транспортно-логистической системы, ее значение в организации глобальных цепочек добавленной стоимости. Рассматривается влияние нетарифных мер регулирования торговли на процесс перевозки товаров. Выделяются принципы и механизмы транспортно-логистического взаимодействия стран в условиях мировой торговли.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, глобальные цепочки добавленной стоимости, глобальные производственные системы, экономическая интеграция, инструменты нетарифного регулирования торговли, либерализация торговли.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Современные процессы интернационализации и транснационализации хозяйственной деятельности, а также увеличение объемов мировой торговли в результате многостороннего сотрудничества стран в сфере либерализации международных торговых отношений являются теми факторами, которые с одной стороны способствовали формированию трансграничных и глобальных транспортно-логистических систем, а с другой – взаимообусловлены их дальнейшим развитием и расширением. Ориентация экспортного производства развитых стран на привозное сырье и комплектующие, а также широкое развитие промышленного аутсорсинга требует создания высокоразвитой логистической инфраструктуры, способной обеспечить необходимую скорость, надежность, доступность и стоимость международных товарно-материальных потоков. Тем не менее, на практике складываются рискованные ситуации, когда появляются «узкие места» при движении товаров по логистической цепи. Все это создает предпосылки для актуализации процессов либерализации внешнеторговой политики стран мира, в рамках их взаимодействия с международными торговыми организациями, которые проведением своей политики способствуют развитию мировой торговли.

Степень изученности проблемы. Среди работ отечественных исследователей теоретические аспекты международных транспортно-логистических систем представлены в трудах В. И. Воронова, А. В. Воронова, В. А. Лазарева, В. Г. Степанова, В. И. Сергеева, А. А. Кизима, П. А. Эльяшевича, В. М. Назаренко, А. В. Кочемасовой, М. А. Окландера и др.

Прикладные аспекты международной логистики изложены в работах В. М. Кислого, Е. А. Беловодской, О. М. Олефиренко, О. М. Соляник, В. И. Сергеева, В. В. Дыбской, А. М. Гаджинского, Е. А. Голикова, Н. К. Моисеевой, Н. В. Афанасьевой и др.

Среди зарубежных исследователей и специалистов проблемы транспортно-логистических систем в контексте мировой торговли следует выделить работы Ш. Мацуды, Э. Мойсе, Т. Орлика, П. Майнора, Дж. С. Уилсона, К. Л. Манна, Т. Оцуки, Дж. Р. Стока, Д. М. Ламберта, Р. Баллоу и др.

Анализ работ указанных авторов позволяет сделать вывод, что на современном этапе развития логистики как науки отсутствует единство в понятийном аппарате и в вопросах формирования, расширения и оптимизации транспортно-логистических систем как ключевого фактора развития внешнеторговой политики и мировой торговли.

Целью статьи является уточнение теоретических аспектов транспортно-логистического взаимодействия стран в контексте дальнейшей либерализации мировой торговли.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Транспорт являлся, является и будет являться одной из важнейших отраслей народного хозяйства. Он не только обеспечивает потребности в перевозках, но и является составной частью инфраструктуры, обеспечивающей материально-техническую базу формирования и развития территориального разделения труда, оказывающей существенное влияние на динамичность и эффективность социально-экономического развития отдельных регионов и страны в целом.

Повышение конкурентоспособности экономики и ее инвестиционной привлекательности (в части, зависящей от транспорта) связано, прежде всего, с обеспечением транспортной доступности территорий для деловой активности. Для предприятий она обеспечивается развитой инфраструктурой транспортных связей, а также коммерческой скоростью, качеством и надежностью транспортных услуг.

Современный транспорт – это, прежде всего, сетевая отрасль, в которой выделяются два сетевых элемента: инфраструктура и операционные элементы (подвижной состав).

Инфраструктура также состоит из двух частей: узлы и точки пересечения (порта, аэропорта и т.д.) и инфраструктурные линии (автомагистрали, железнодорожные линии и т.д.). Как правило, основные издержки и инвестиции выделяются на транспортную инфраструктуру, а большую часть доходов обеспечивают операционные элементы системы. Транспортная инфраструктура в свою очередь имеет высокую инерционность: имеющаяся инфраструктура во многом тормозит развитие и появление новых инфраструктурных объектов, особенно, если речь идет о других видах транспорта.

Транспорт становится интегрированной частью управления выпуском и реализацией товаров, так как процесс воспроизводства предполагает удовлетворение текущих потребностей покупателей. Развитие рыночных отношений стимулирует развитие процессов производства, а это ведет к мультипликационному возрастанию количества транспортных связей и ужесточению требований к его надежности.

Элементы прогресса международной транспортировки образуют единую международную транспортную систему.

Никакая экономика не может прогрессивно развиваться, если не создана эффективная функциональная модель транспортной системы. Таким образом, становится очевидным, что транспорт является основным средством, с помощью которого логистика, независимо от ее масштабов, прагматически выражается в существующей реальности.

Необходимо, чтобы разнородные транспортные технологии могли быть сопряжены объединяющими моментами, которыми должны быть: соблюдение единых транспортно-обеспечивающих принципов (синергизма, комплексности, гибкости, целесообразности и др.) и единых требований. Это возможно только на основе интеграции.

Рынок транспортных услуг стал усложняться, все сегменты транспортного процесса и логистики стали интегрироваться. Это привело к развитию транспортной инфраструктуры нового типа - транспортно-складским и товаротранспортным комплексам, которые образовали объединенную систему взаимодействия.

Сейчас особенно важную роль играет именно интеграция различного типа транспортных магистралей, транспортных узлов и самой современной системы транспортного обеспечения и логистики - приема, обработки грузов, их перевалки, работы таможни и т.п.

Транспортная система - самая важная деловая активность среди компонентов бизнеса логистические системы, связывающая ее в единую цепочку.

Логистическая цепь – это система бизнес-процессов, реализуемых в системе отношений взаимодействующих предприятий – партнеров, интегрированных в направлении потока от источников сырья до конечного потребителя.

Цепочка поставок - это глобальная сеть, которая преобразует исходное сырье в продукты и услуги, необходимые конечному потребителю, используя спроектированный поток информации, материальных ценностей и денежных средств [1]. Именно эти ключевые понятия - глобальная сеть, потребительский спрос и спроектированный поток - лежат в основе управления цепочками поставок.

В рамках развития логистики, транспорт выступает интеграционным инструментом, который объединяет разрозненные операции в единый управляемый процесс. Кроме того, тесно взаимодействующая транспортная система в логистических операциях способствует обеспечению лучшей логистической эффективности, сокращению операционной стоимости и повышению качества обслуживания (рис. 1).

Экономические закономерности рациональных глобальных логистических цепочек обуславливают наличие определенных преимуществ и неизбежных рисков, а успех или неудача определяются разумным управлением этими рисками.

Таким образом, активное взаимодействие транспорта и логистики, формирует единую транспортно-логистическую систему, одним из интегрирующих эффектов которой является рост и перераспределение международных торговых отношений между странами и регионами мира [2].

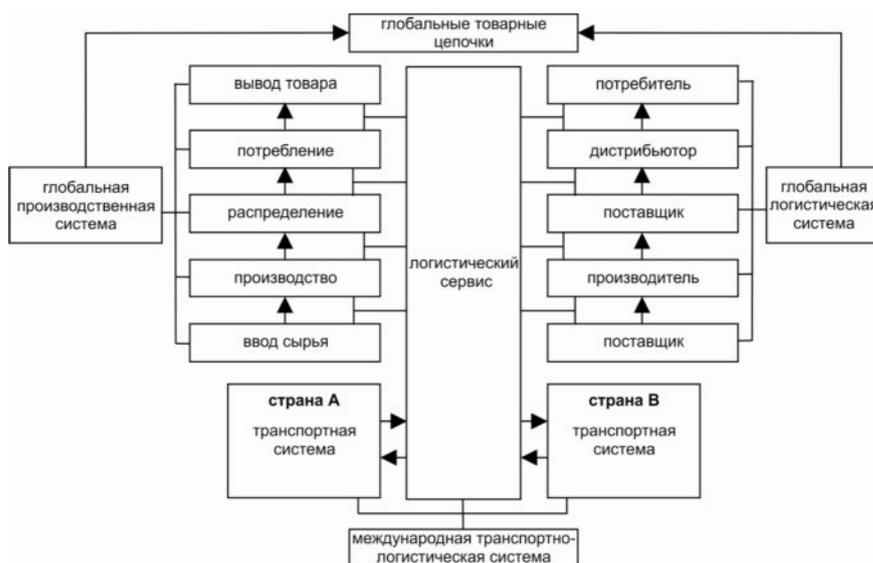


Рис. 1 Транспортно-логистическое взаимодействие стран

Значительное снижение стоимости перевозок и связи оказало содействие развитию глобальной торговой системы в 2012 году. Помимо этого, международное политическое и экономическое сотрудничество, направленное на уменьшение торговых барьеров, играет ключевую роль в поддержании устойчивого роста торговли.

Согласно докладу ВТО [2], важными экономическими факторами, влияющими на глобальную торговлю, являются население, инвестиции, технологии, энергоносители, другие природные ресурсы, а также стоимость и система перевозок.

Постоянно растущее количество инструментов нетарифного регулирования внешней торговли и активизация их применения правительствами стран мира в условиях сокращения таможенно-тарифной защиты оказывают непосредственное влияние на процесс поставки товаров, его скорость, качество и стоимость. В первую очередь это касается ограничений, связанных с участием государства во внешнеэкономических операциях на различных этапах (производство товаров, сбыт, транспортировка и т.д.). Данная группа нетарифных мер включает ограничения в отношении перевозки иностранных товаров и иностранных перевозчиков, порядок размещения государственных заказов, субсидии и дотации экспортерам и др. [3].

Не менее важным фактором с точки зрения организации транспортно-логистической системы являются таможенные процедуры и экспортно-импортные формальности административного характера. В этом секторе правительства устанавливают особые требования к оформлению внешнеэкономической документации и дополнительные требования при прохождении таможенного оформления, процедуры таможенной оценки, правила определения страны происхождения товара и классификацию товаров, требования по предотгрузочной инспекции и другие формальности [3].

Таким образом, использование широкого ряда нетарифных инструментов приводит к снижению эффективности трансграничного транспортно-логистического комплекса в условиях роста неопределенности относительно сроков оформления груза и скорости таможенной очистки. Непредсказуемость процесса перевозки увеличивает издержки как экспортеров, снижая тем самым их конкурентоспособность, так и импортеров, которые в итоге перекладываются на конечного потребителя. Кроме того, низкая эффективность таможенных процедур и ориентация таможенной системы на наполнение бюджета также приводит к росту затрат таможенных органов на контроль границ и снижению скорости трансграничных товаропотоков (рис. 2) [4].

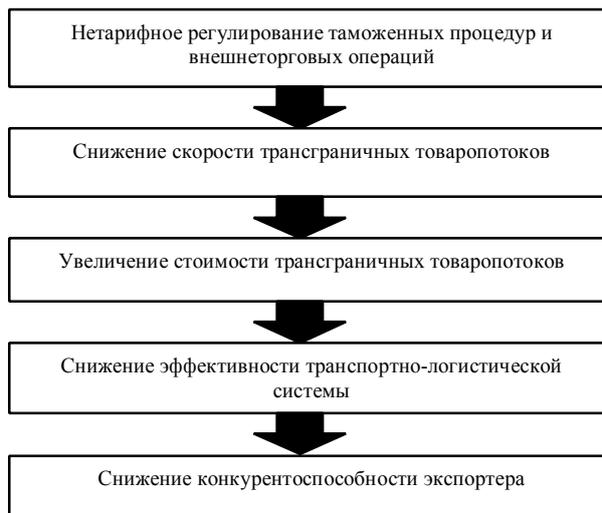


Рис. 2. Влияние нетарифных инструментов внешнейторговой политики на эффективность транспортно-логистической системы [4].

Поставщики и потребители готовой продукции и услуг выступают основными субъектами рыночной активности в мировой торговле. В общем случае они представляют собой две системы, связанные каналом сбыта или так называемым логистическим каналом.

После того, как состав конкретных участников процесса продвижения материального потока от поставщика к потребителю сформирован, канал сбыта преобразуется в логистическую цепь (или цепь поставок) [5].

В настоящее время транспортно-логистическое взаимодействие стран можно рассматривать с позиций глобальных товарных цепочек, или глобальных цепочек добавленной стоимости (global commodity/value chains, GCCs/GVCs) [6].

Возглавляют глобальные цепочки добавленной стоимости, так называемые глобальные производственные системы.

Около 60% мировой торговли, объем которой на сегодняшний день составляет более 20 трлн. долл., приходится на торговлю промежуточными товарами или услугами, используемыми на различных стадиях процесса производства товаров и

услуг для конечного потребления. Фрагментация производственных процессов и рассредоточение его по разным странам привело к появлению «безграничных» производственных систем. Это могут быть последовательные цепи или сложные сети, их сфера охвата может быть глобальной или региональной, и их обычно называют глобальные производственные системы (ГПС) [7], которые участвуют в организации цепочек добавленной стоимости.

Глобальные цепочки добавленной стоимости изменяют форму международного бизнеса и предоставляют значительные возможности странам мира для расширения торговых отношений и поддержки устойчивого роста за счет развития нетрадиционного (промежуточного) экспорта.

Появление глобальных цепочек добавленной стоимости отражают тенденцию того, как страны все больше полагаются на иностранные ресурсы для экспорта своих предприятий, которые могут далее перерабатываться в партнерских странах [8].

От 30% до 60% экспорта стран G20 составляют промежуточные товары, продаваемые в рамках ГПС. По сравнению с 1995 годом в 2009 году участие в глобальных цепочках увеличилось почти во всех экономиках стран G20, в частности в Китае, Индии, Японии и Корее.

В среднем, уровень участия страны в глобальной производственной цепочке, то есть доля промежуточных товаров, которые она завозит и вывозит, для развитых стран составляет 59%, а для развивающихся - 52%.

Самым интегрированным в мировые производственные цепочки регионом является ЕС с 66%. Затем идет Восточная и Юго-Восточная Азия с 56%. Среди отдельных стран первое место занимают малые открытые экономики - Сингапур, Бельгия и другие. При этом место страны в рейтинге не говорит о том, что она производит. Так у США и Мексики примерно один и тот же показатель - 44-45%. Однако Мексика в основном ввозит различные детали, а США - экспортирует компоненты [9].

Когда цепочки создания стоимости носят международный характер, торговые стратегии стран начинают все больше зависеть друг от друга и, что, возможно, более важно, имеют более прямой и более проникающий эффект. Конечно, эта взаимозависимость не является чем-то новым. Управление последствиями для одной страны стратегии другой страны уже в течение долгого времени является центральной частью торговой политики и торговых переговоров. Что в этом нового, так это степень и пути влияния глобальных цепочек создания стоимости на торговую политику.

Это ставит новые геоэкономические задачи перед правительствами и фирмами разных стран, а также и требует интенсификации международных интеграционных процессов по различным схемам взаимодействия:

- ❖ Бизнес – бизнес (различные виды международных кооперационных связей);
- ❖ Бизнес – правительство (сотрудничество в виде государственно-частного партнерства);

❖ Правительство – правительство (взаимодействие с международными экономическими организациями и региональными объединениями в виде межправительственных и международных соглашений).

Геоэкономическое содействие развитию глобальных цепей создания стоимости может потребовать проявление интеграционных инициатив в виде реформ торговли внутри стран, а также региональной либерализации и упрощения процедур торговли и инвестиций, в том числе путем создания необходимой институциональной среды. С этим связаны такие вопросы, как субрегиональное сотрудничество, например на основе создания международных торгово-инвестиционных зон, а также поощрение совместных предприятий, слияния и приобретения, налаживание производственных связей и передача технологий.

Соглашения о либерализации торговли должны не только быть нацелены на решение вопросов таможенного оформления и пошлин, но и охватывать более масштабные реформы, направленные на действенную интеграцию рынков в целях развития производственных систем (например, упрощение процедур торговли, таможенная реформа, юридическая стабильность и борьба с коррупцией) [7].

Необходимо отметить, что функционирование таких интеграционных схем носит системный характер, ведь современным глобальным товарным цепочкам характерна интернациональность, так как, сырье может быть добыто в одной стране, затем оно обрабатывается в другой, на заводы третьей страны оно уже поступает в обработанном виде, а готовый продукт отправляется на потребительские рынки четвертой страны (рис. 3).

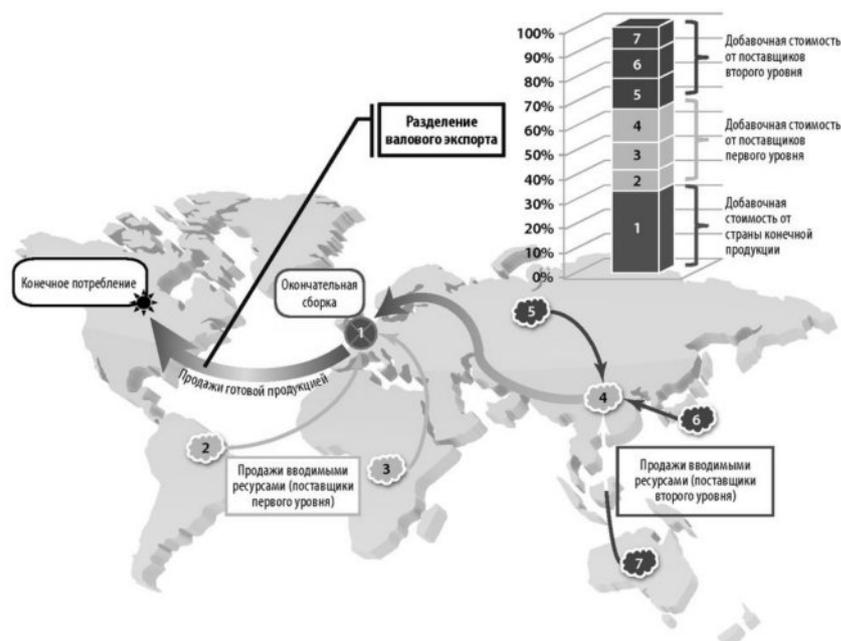


Рис. 3. Принцип работы цепочек добавленной стоимости [10]

По мнению экспертов ЮНКТАД, странам необходимо разрабатывать стратегии и программы содействия более глубокому встраиванию местных филиалов в отраслевые производственные системы или кластеры [10].

В геоэкономическом понимании это возможно осуществить за счет интеграции собственной транспортной системы в целях обслуживания этих глобальных торговых цепочек или создания необходимых условий для участия национальных бизнес-структур на одной из стадий этой цепочки добавленной стоимости.

Вместе с этим, геоэкономическое взаимодействие развивается в рамках понимания того, что локальные производственные цепочки могут связывать две страны, целый регион и, в конечном счете, создавать глобальную сеть, в которую входят различные компании - от добывающих и обрабатывающих до высокотехнологических. Интеграция стран в цепочки создания стоимости означает, что успех экспорта некоторых участников глобального производственно-сбытового объединения может зависеть от импорта других участников в пределах той же цепочки (рис. 4).



Рис. 4. Интеграция стран в цепочки создания добавленной стоимости

Таким образом, необходимо развивать открытую торговлю, поскольку интеграция цепи создания стоимости часто имеет межрегиональные или глобальные измерения (например, региональные бренды могут позднее использоваться для встраивания в глобальные цепочки создания стоимости).

В конечном счете, пространственная структура современных международных транспортных сетей – это выражение пространственной структуры системы глобального распределения, в широком смысле, т.е. не только готового товара, но и распределения на стадии добычи и ввода сырья в глобальный воспроизводственный процесс.

Как видно из рисунка 4 процесс перевозки занимает ведущее место в глобальной торговой цепочке, так как добавленная стоимость, произведенная за рубежом, - это доля сырья и компонентов, которые были ввезены в страну для создания экспортного товара.

Международные производственные сети полагаются на логистические цепочки, что требует эффективной сетевой инфраструктуры и дополнительных услуг. Глобальные цепи невозможны без хорошо функционирующего транспорта, логистики, финансов, коммуникаций и иных коммерческих и профессиональных услуг для движения товаров и координации производства по всей цепочки. Как уже подчеркивалось ранее, торговые потоки в структурах с добавленной стоимостью показывают, что услуги играют гораздо более значительную роль, чем предполагалось, исходя из валовой торговой статистики. Стоимость, создаваемая напрямую или косвенно услугами как промежуточными ресурсами, составляет более 30% от общей стоимости, добавляемой к производственным товарам [8].

Либерализация торговли услугами позволит сделать их более эффективными и повысить их качество, повышая, таким образом, конкурентоспособность производственных предприятий и позволяя им еще сильнее участвовать в международных производственных сетях.

Разные отрасли создают разные возможности и вызовы для интеграционных усилий. Пристальное внимание необходимо уделять содействию модернизации промышленности в отраслях, в которых страны обладают конкурентными преимуществами. Кроме того, необходимо осознавать потенциально двоякую роль ТНК в региональной интеграции, поскольку те могут быть как катализаторами, так и тормозом интеграционных усилий [7].

Развитие транспортно-логистической инфраструктуры может стимулировать межрегиональную торговлю, тем самым создавая региональные рынки, и одновременно содействовать ускорению роста и уменьшению бедности. Вместе с ростом спроса это может также способствовать диверсификации производства и экономическому сближению стран региона. Тем не менее, развитие региональной инфраструктуры – многогранная задача, для успешного решения которой нужны крупные вложения, требующие сложного финансового инжиниринга и соответствующих регулятивных основ и, что самое главное, людского, технического и институционального потенциала.

Реализация этого потенциала зависит от скорости и глубины интеграционного процесса, протекающего одновременно с развитием межстрановой и межрегиональной торговли. Инициаторами развития всестороннего сотрудничества в рамках международных торговых отношений, выступают транснациональные корпорации, которые за счет этого взаимодействия выстраивают формирующиеся бизнес-процессы в глобальные производственные системы.

В данном случае ТНК выступают заинтересованной стороной в эффективности такого сотрудничества, так как, чаще всего, участниками интегрированной логистической цепи, которая выступает неотъемлемой частью глобальной торговой цепочки (глобальной цепочки добавленной стоимости), являются структурными единицами этих корпораций или их контрагентами. Следовательно, теоретическая идеальная составляющая (функции участников и организация процесса) транспортно-логистического обслуживания таких глобальных производственных систем не имеет особых проблем, а вот его практическая материальная часть, связанная с непосредственным движением физического потока между участниками,

находящимися в разных странах, подвергается воздействию проблем странового характера.

К таковым относятся регулятивные и процедурные меры, а также институциональная система поддержки торговли. В основном такие барьеры возникают на стадии транспортировки товаров и пересечении их государственных границ.

Эти проблемы решаются за счет межстранового и международного интеграционного сотрудничества в сфере развития торговых отношений за счет учета транспортно-логистического фактора.

В общем виде транспортно-логистический аспект международной торговли представляет собой механизм, состоящий из взаимосвязанных процессов: покупки, перевозки и оплаты (рис. 5).



Рис. 5. Механизм транспортно-логистического обеспечения международной торговли

В частности, в рамках модели бизнес-процессы и регламентирующая деятельность разделены на три основные категории:

- ❖ покупка – заказ товаров.
- ❖ перевозка – физическая транспортировка товара
- ❖ оплата – платежные операции.

Процесс транспортировки связан с таким логистическими процедурами, которые соответствуют основным бизнес-процессам, осуществляемые участниками международной торговой деятельности при перемещении товаров от производителя в пункт назначения и наоборот.

Достижение эффекта от транспортно-логистического фактора основывается на улучшении процедур и регламентов, за счет систематического [11]: Упрощения; Гармонизации; Стандартизации.

Обязательным условием для осуществления данных принципов является тесное сотрудничество правительственных органов и представителей делового сообщества.

В настоящее время, транспортно-логистическая интеграция стран мира в условиях их участия в Центре ООН по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН).

Главное внимание Центра уделено вопросам, связанным с упрощением национальных и международных торговых операций путем упрощения и согласования процессов, процедур и потоков информации, способствуя, таким образом, росту международной торговли [12].

В связи с этим, можно выделить взаимосвязанные уровни интеграционного взаимодействия в транспортно-логистическом бизнес-процессе организации и функционировании глобальной цепи поставок - это уровень бизнес-структур и уровень страны (рис. 6).

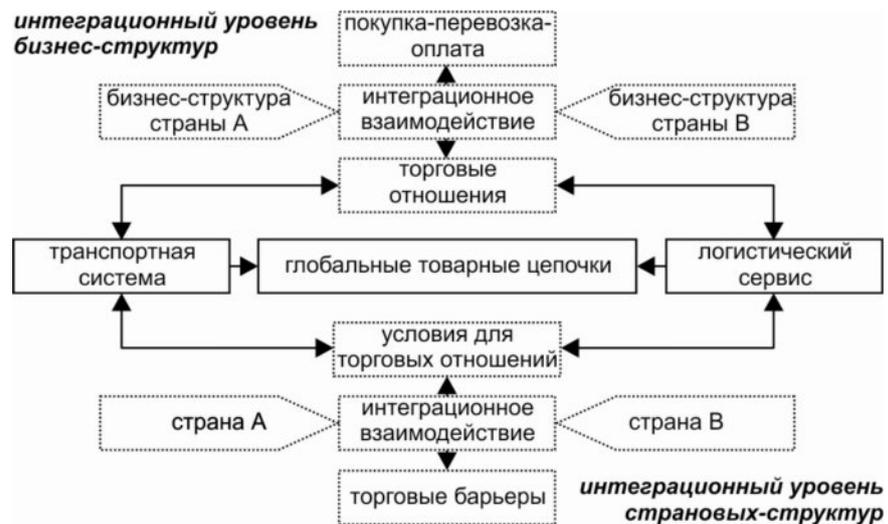


Рис. 6. Уровни и направления интеграционного взаимодействия стран в транспортно-логистической сфере

Сложность международной бизнес-среды вынуждает компании, работающие в сфере управления цепями поставок, формировать взаимные соглашения с поставщиками, покупателями и конкурентами, при этом учитывать страновые особенности каждого их участников. С помощью подобных соглашений компании создают сложные бизнес-отношения и эти организационные отношения становятся неотъемлемой частью процесса формирования и развития рынка транспортно-логистических услуг.

Зачастую действия, поощряемые и осуществляемые под лозунгом упрощения процедур торговли, сосредоточены на таможенных органах. Несмотря на то, что таможенные органы играют первостепенную роль в упрощении процедур торговли, недостаточно принимать во внимание только эти органы и их процессы. Упрощение процедур торговли должно охватывать всю сферу торговой деятельности, ее участников и процессы, являющиеся частью торговой сделки. Поэтому упрощение

процедур торговли необходимо рассматривать в ракурсе всей международной цепочки поставок.

Цепочка поставок включает в себя все действия и мероприятия, необходимые для производства товаров и их поставки конечному потребителю. К ним относятся подбор источников сырья, подготовка к транспортировке, получение разрешения на импорт, подготовка документации для таможенной очистки, очистка, платежи и поставка конечному потребителю. Цепочка поставок включает, как минимум, две стороны: продавца и покупателя. На практике в состав цепочки поставок входит гораздо большее количество сторон (табл. 1).

К сотрудничеству по созданию глобальной цепочки поставок или торговой цепочки можно отнести участников торговой деятельности, относящихся к частному сектору, перевозчиков, посредников в сфере услуг или регулирующие органы, относящиеся к государственному сектору.

Таблица 1

Цепи поставок в международной торговле. Основные участники и их потребности [12]

Категории	Участники	Ключевые потребности
клиент	Покупатель, Грузополучатель, Плательщик, Импортер	Значение источников поставки, наилучшие товары/услуги по лучшим ценам. Более простые и прозрачные процедуры, сокращение ограничений, минимальные оперативные расходы, предсказуемость поставок
поставщик	Грузоотправитель, Плательщик, Изготовитель, Экспортер	Увеличение рыночной доли, оптимальная прибыль, сокращение рыночных ограничений, более простые и прозрачные процедуры, сокращение документооборота, гарантированная оплата
государство	С/х, ТПП, Консульская служба, Таможня, Здравоохранение, Лицензирование, Орган получения (например, портовое управление), Региональный орган, Стандартизация, Технические нормативы, Торговля, Транспорт, Контроль качества	Обеспечение легкого/эффективного применения нормативов для защиты потребителей от риска или защиты экономики
посредники	Банк, Брокер, Перевозчик, Рейтинговое агентство, Страховщик кредита, Экспортный агент, Экспедитор, Импортный агент, Страховщик, Инспекция	Эффективные процедуры при минимуме налагаемых ограничений/задержек

Рассмотрение упрощения процедур торговли с учетом всей цепочки поставок позволяет увидеть и понять все возможные процессы и взаимосвязь между ними.

Такое видение позволяет логически соединить различных участников, процедуры и требования в одно целое и получить четкое представление о торговой деятельности. Если помнить о взаимозависимости элементов в цепи поставок, то становится очевидным, что усовершенствование цепи поставок дело непростое, так как усилия по внедрению изменений в одной области, могут привести к тупиковым ситуациями в других областях [13].

Данные действия могут быть осуществлены как в рамках одного ведомства, так и при участии нескольких органов, также они должны включать различные способы привлечения представителей частного сектора и делового сообщества.

Поскольку все страны находятся на разных этапах развития и осуществляют деятельность в различных правовых и административных условиях, каждая страна должна в индивидуальном порядке решать, какие меры по упрощению процедур торговли требуют реализации, в каком масштабе и в какой последовательности. В этом заключается цель политического процесса, стартовой точкой которого является всесторонняя оценка потребностей, затем идет анализ способов и решений по реализации, а также планирование, контроль и оценка фактической реализации инициатив по реформированию.

Помимо национального уровня, все большее внимание упрощению процедур торговли уделяется в рамках международного и регионального сотрудничества. Международная гармонизация обеспечивается различными региональными соглашениями, обычно вопрос международной гармонизации затрагивается в региональных торговых соглашениях, соглашениях о транзитных перевозках и транспортных соглашениях.

Национальный, региональный и международный уровни дополняют друг друга. Страны при планировании своих реформ должны руководствоваться имеющимися инструментами упрощения процедур торговли. К ним относятся международные конвенции, региональные или двусторонние соглашения, стандарты и рекомендации, подготовленные международными организациями, ассоциациями или региональными органами, а также передовые практики и ситуационные исследования. Преимущество использования таких инструментов, в частности, международных правил и стандартов, заключается в том, что это нейтральные, разработанные экспертами правила, внедрение которых во многих странах и сферах деловой активности представляет собой высокоэффективный способ достижения гармонизации. Международный и национальный уровни дополняют друг друга и по другой причине. Обмен опытом и знаниями, которому содействуют многие международные организации, способствует повышению политической грамотности и углублению технических знаний в сфере упрощения процедур торговли. Такие организации являются ключевыми партнерами для многих стран, стремящихся к еще большему упрощению процедур торговли, поскольку они разрабатывают и управляют этими инструментами, а также оказывают техническое и финансовое содействие по их применению [13].

Одной из основных тенденций в развитии транспортного комплекса в мире в настоящее время является повышение значения интермодальных и мультимодальных перевозок в совокупной структуре перевозок в условиях

глобализации и международной интеграции экономических процессов. Именно развитие комбинированных видов перевозок оказывает интенсифицирующее влияние на развитие мирохозяйственных связей. Возникновение этих видов транспортировки было обусловлено необходимостью снизить издержки, основывающееся на многократной перегрузке с одного вида транспорта (моды) на другой. Выделяются 4 фактора развития интермодальных перевозок [14]:

- а) пониманием роли процесса «интермодализма» в условиях постоянно изменяющихся потребительских предпочтений и гиперконкуренции производителей на глобальном рынке;
- б) необходимостью адекватной и гибкой реакции на изменяющиеся потребительские предпочтения с помощью интегрированной координации потоков товаров и оборудования;
- в) осознание современной роли и будущего потенциала «интермодализма» в качестве источника преобразований в информационных и телекоммуникационных технологиях;
- г) координация функционирования транспортной инфраструктуры, включая аспекты государственного регулирования и менеджмента, сконцентрированного как на поддержке существующего уровня развития, так и на расширение существующих границ.

Интермодальные перевозки выступают фактором, подталкивающим к интеграции нескольких транспортных сетей в более эффективные формы

Интермодальная сеть предусматривает обязательное наличие распределительного центра, который способствует эффективному использованию транспортных грузовых единиц при смене вида транспорта.

В рамках этого, основными интеграционными особенностями странового взаимодействия в сфере транспортно-логистического сотрудничества определяются следующими принципами функционирования интермодальной системы:

- ❖ единообразный коммерческо-правовой режим;
- ❖ комплексное решение финансово-экономических аспектов функционирования системы;
- ❖ использование систем электронного обмена данными, обеспечивающих слежение за передвижением груза, передачу информации и связь;
- ❖ единство всех звеньев транспортной цепи в организационно-технологическом аспекте, единая форма взаимодействия и координация всех звеньев транспортной цепи, обеспечивающих это единство;
- ❖ кооперация всех участников транспортной системы;
- ❖ комплексное развитие транспортной инфраструктуры различных видов транспорта.

Принцип единообразия коммерческо-правового режима предусматривает:

- ❖ совершенствование правил перевозок грузов (в частности, контейнеров) в международном сообщении на всех видах транспорта с целью их взаимной увязки в соответствии с выбранными критериями эффективности логистической транспортной системы;
- ❖ упрощение таможенных процедур;

- ❖ разработку и внедрение новых унифицированных перевозочных документов для внутреннего транспорта (транспорта общей интермодальной цепи, но функционирующего только на территории своей страны), учитывающих общий критерий логистической транспортной системы;

- ❖ использование стандартных коммерческих и перевозочных документов международного образца для работы на внешнем транспортном рынке.

Принцип комплексного решения финансово-экономических аспектов функционирования интермодальной системы предусматривает:

- ❖ установление унифицированных тарифных правил грузоперевозки транзитных грузов и грузов внешней торговли в международном сообщении;

- ❖ разработку метода обоснованного распределения сквозного фрахта в свободно конвертируемой валюте между всеми звеньями логистической транспортной цепи;

- ❖ разработку механизма финансовой ответственности за нарушение качества услуг для каждого звена логистической транспортной цепи.

Транспортный сектор имеет огромное значение для развития современной экономики. Более того, транспортная инфраструктура приобретет еще большее значение, поскольку глобализация требует повышения степени синхронизации бизнес-процессов на всем протяжении производственно-сбытовых сетей. Одним из результатов этого является тесная взаимосвязь интегрированных логистических служб и международных систем грузовых перевозок.

ВЫВОДЫ

Таким образом, экономики стран регионов мира в начале XXI века существенно расширили масштабы внутренней и международной торговли товарами и услугами, что обусловило беспрецедентный спрос на транспортную инфраструктуру и услуги, связанные с перемещением товаров и людей как в пределах национальных границ, так и через национальные границы.

Процессы глобализации, интернационализации и транснационализации, протекающие в мировой экономике значительно повысили роль логистики как связующего элемента в системе международного бизнеса и подчеркнули необходимость формирования, расширения и оптимизации международных транспортно-логистических систем. Экономическая интеграция и многостороннее сотрудничество являются теми инструментами, которые обеспечивают адекватную и гибкую реакцию на изменяющиеся потребительские предпочтения, а также координацию функционирования транспортной инфраструктуры в контексте «интермодализма».

Формирование транспортно-логистической инфраструктуры во многом зависит от внешнеторговой политики стран и тех инструментов, с помощью которых правительство воздействует на товарно-материальные потоки. Нетарифное регулирование внешнеэкономических операций и таможенных процедур существенно сдерживает развитие глобальных транспортно-логистических систем, а, следовательно, и развитие мировой торговли. Многостороннее сотрудничество в

сфере либерализации международной торговли должно быть нацелено на масштабную и эффективную интеграцию рынков в целях развития производственных, транспортно-логистических и сбытовых систем на основе принципов прозрачности, упрощения, гармонизации и стандартизации процедур торговли и таможенных процедур. Координация национального, регионального и международного уровней должны обеспечивать юридическую стабильность, прозрачность условий ведения бизнеса, совместную борьбу с коррупцией.

На современном этапе развития мировой торговли, который характеризуется высокой взаимозависимостью иностранных контрагентов (сырьевой, технологической, производственной и т.д.), транспортно-логистическое взаимодействие стран необходимо рассматривать с позиции глобальных цепочек добавленной стоимости, которые формируют глобальные производственные системы. Ведущую роль в формировании таких систем призваны играть интермодальные перевозки.

Список литературы

1. Walker W. T. Defining supply chain management [Электронный ресурс] / W. T. Walker // Practitioner Summer Workshop Proceedings. – 1999. – Режим доступа : <http://www.drkresearch.org/Publications/Download/SCMDEFIN.pdf>
2. World Trade Report 2013 : Factors shaping the future of world trade [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf
3. ВЭД консультант [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customscontrol.ru/articles/actual/59-netaief.html>
4. Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли: Деловое руководство для развивающихся стран [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/AssetPDF/WTO%20Trade%20Facilitation%20Agreement_Russian.pdf
5. Кузнецова О. В. Цепи поставок и функции логистики в управлении ими на предприятиях [Электронный ресурс] / О. В. Кузнецова ; Дальневосточный государственный университет путей сообщения. – Режим доступа к источнику : <http://www.dvgups.ru/m-e-r-v-k-g/kuznecova-ov>
6. Coe N. M. 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective / N. M. Coe, M. Hess, H. W.-C. Yeung, P. Dicken, J. Henderson // Transactions of the Institute of British Geographers, Vol. 29, No 4 (2004). Pp. 468-484.
7. Доклад рассчитанного на несколько лет совещания экспертов по инвестициям, инновациям и предпринимательству в интересах укрепления производственного потенциала и устойчивого развития о работе его первой сессии [Электронный ресурс] / ЮНКТАД : Первая сессия, Женева, 28–30 января 2013 года. – Режим доступа : http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciimem4d3_ru.pdf
8. Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа : http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/foreigneconomicactivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7
9. Несколько десятков корпораций правят миром, и это хорошо [Электронный ресурс] / Международная информационная группа «Интерфакс» : Экономика. – 28 февраля 2013 года. – Режим доступа : <http://www.interfax.ru/business/txt/292854>
10. Рассмотрение снижение налоговой базы и переноса прибыли [Электронный ресурс] / ОЭСР (2013) : Публикации ОЭСР. – Режим доступа : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/occd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting-russian-version_9789264201262-ru#page1

11. Оценка регулятивных и процедурных мер в торговле : Методология для оценки [Электронный ресурс] / Европейская экономическая комиссия ООН ; Нью-Йорк и Женева, 2013. – Режим доступа к источнику : <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/Publications/ECE-TRADE-409R.pdf>
12. Краткие сведения о рекомендациях по упрощению процедур торговли [Электронный ресурс] / Центр по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН) ; Европейская экономическая комиссия ООН ; Нью-Йорк и Женева, 2006. – Режим доступа к источнику : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec_summary_R.pdf
13. Упрощение процедур торговли: принципы и выгоды [Электронный ресурс] / Практическое руководство по упрощению процедур торговли ; Европейская экономическая комиссия ООН. – Режим доступа к источнику : <http://tfig.unece.org/RUS/details.html>
14. Назарян Г.А. Современные тенденции развития международного транспорта / Г.А. Назарян // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24-26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. - Суми : СумДУ, 2013. - Т.2. - С. 152-156.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г

УДК 336

СУЩНОСТЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Машьянова Е.Е.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

E-mail: mashyanovae@gmail.com

В статье изучаются теоретические основы определения сущности капитализации. Исследуются различные трактовки данного понятия, предложенные представителями российской и украинской экономической науки. Определяются основные функции и признаки капитализации, исходящие из определения ее сущности.

Ключевые слова: капитализация, стоимость, капитал.

ВВЕДЕНИЕ

Современные условия хозяйствования заставляют руководителей предприятий искать новые приемы эффективного управления производственной и финансовой деятельностью. В связи с этим, стратегическая задача представляет собой наращивание потенциала бизнеса, сопровождающегося процессом капитализации.

Исследования в области капитализации начались в 2000-х годах. Этому способствовал ряд факторов: во-первых, рост заинтересованности проблемами капитализации как на национальном уровне, так и на уровне субъектов хозяйствования в странах с развитой экономикой. Во-вторых, инвестиционная значимость капитализации для функционирования фондового рынка. В-третьих, маркетинговая составляющая капитализации и использование в процессе разработки и реализации стратегии позиционирования предприятий на рынке.

Капитализация - это неоднозначное экономическое явление, которое привлекает к себе широкое внимание как теоретиков, так и практиков. Сегодня термин «капитализация» стремительно входит в круг широко используемых категорий.

В зарубежной практике уровень капитализации тесно связывается с показателями, характеризующими имидж субъектов хозяйствования, их инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость. Поэтому достижение высокого уровня капитализации субъектов входит в состав стратегических задач топ-менеджеров крупных компаний.

Вопросам сущности и значению капитализации как экономической категории посвящены труды таких ученых как Гальцевой О.В. [1], Дедковой М.В. [2], Казинцева В.В. [3], Воробьева Ю.Н. [4], Козориз М. А. [5;6], Брюховецкой Н.Ю. [7;8], Булеева И.П. [9;10] и др.

Кроме этого, можно выделить десятки публикаций, в которых освещаются проблемные вопросы определения сущности капитализации как экономической категории и ее роли в обеспечении развития высокотехнологичных компаний фондового рынка и его субъектов [11].

Ряд публикаций посвящен обоснованию капитализации, как оценочного критерия, при определении рыночной стоимости субъектов хозяйствования, стоимости бизнеса [12].

Однако, в целом, следует констатировать, что в настоящее время вопрос капитализации в недостаточной степени исследован и освещен в экономической литературе. Анализ публикаций показал наличие различных определений, трактовок в освещении экономической сущности капитализации. Соответственно, в практике хозяйствования используются различные методические подходы к количественной и качественной оценке уровня капитализации. Наличие противоречий в терминологии не только усложняет процесс исследования, но может привести к ошибочным управленческим решениям.

В большинстве исследований капитализация рассматривается применительно к публичным компаниям, акции которых находятся в свободном обращении и котируются на бирже. В силу этого финансовые аспекты капитализации изучены, главным образом, применительно к фондовому рынку. Между тем, этот подход имеет весьма ограниченную сферу применения для предприятий имеющих не только акционерную форму собственности. Это говорит о необходимости продолжения исследований в области капитализации, усиления теоретических основ и финансовых акцентов в изучении этого экономического явления.

Целью статьи является проведение теоретических исследований, касающихся сущности капитализации предприятий, на базе которых в дальнейшем будет возможна практическая реализация оценки их уровня капитализации.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Эволюция трактовки сущности дефиниции «капитализация» охватывает такие периоды [13, с. 24-25]:

1-й период - начало XIX века. В рамках марксистской теории капитализация определяется как процесс накопления капитала путем капитализации прибыли, предназначенный для расширения производства, с одной стороны, и как поток будущей стоимости, рассчитанной с учетом ставки процента, то есть как капитализация рыночной стоимости.

Классическая экономическая наука глубоко раскрыла природу капиталистического способа производства. К. Маркс рассматривал капитализацию как превращение прибавочной стоимости в капитал, то есть использование ее в расширении капиталистического производства. Доказано, что капитализированная прибавочная стоимость образует фонд капиталистического накопления, который так же как и капитал, распадается на две части: на добавочный постоянный капитал, расходуемый на приобретение дополнительных средств производства, и на дополнительный переменный капитал, расходуемый на покупку дополнительной рабочей силы.

Применительно к финансовому капиталу капитализация, в понимании Маркса, это процесс образования фиктивного капитала.

2-й период - конец XIX - начало XX века. Представители неоклассического направления экономической теории дополнили своих предшественников, и

капитализацию понимали как процесс создания и накопления стоимости, которая приносит доход, равный ставке процента, размер которого определяется производительностью капитала [14].

Эпоха кейнсианства сделала новый шаг в изучении капитализации как экономической категории. Согласно этой теории, капитализация базируется на накоплении капитала посредством денежного оборота. В результате завершения производственного цикла часть созданного денежного дохода потребляется, а другая часть направляется на поддержание и развитие активов и таким образом накапливается.

3-й период - конец XX века. Со второй половины XX века процесс исследования сущности этого термина тормозится. Долгое время слово «капитализация» почти не употреблялось в отечественной и зарубежной научной литературе.

4-й период - современность. Наблюдается рост интереса ученых всего мира к сущности и значению капитализации хозяйствующего субъекта как экономической категории.

Исследовав особенности определения капитализации современными экономистами, отметим, что сегодня чаще всего ее понимают как:

- 1) процесс формирования капитала юридического лица;
- 2) конвертация экономических выгод определенного периода времени в стоимость;
- 3) показатель рыночной стоимости компании на фондовом рынке, рассчитываемый путем умножения количества акций на их рыночную цену;
- 4) оценка стоимости предприятия, земельного участка, ценных бумаг и другого имущества в расчете на сумму ожидаемого дохода за весь срок из использования;
- 5) преобразование ожидаемых в будущем доходов в стоимость, которую можно получить в текущий момент времени;
- 6) компенсацию разовых расходов, выражающих вложение капитала, за счет накопления годовой прибыли, а не за счет реализации продукции;
- 7) преобразование чистой добавленной стоимости в капитал, то есть использование ее на расширение производства;
- 8) совокупность денег, которые инвестированы в указанный бизнес;
- 9) процесс образования фиктивного капитала в виде акций, облигаций, закладных листов ипотечных банков;
- 10) показатель, характеризующий объем капитала компании в рыночной оценке;
- 11) преобразование имущества в денежный капитал [13, с.25; 15, с.16; 8, с.224-226].

В экономическом толковом словаре под капитализацией понимается процесс определения стоимости объекта оценки на основании чистого операционного или рентного дохода от его использования [16].

В экономической энциклопедии под редакцией Мочерного С.В. капитализация трактуется как процесс использования части прибавочной стоимости на расширение

капиталистического производства, а также как процесс вложения части доходов в ценные бумаги и получения на них прибыли в форме процента [17].

Несколько иное определение дает Побурко О.Я. Ученый утверждает, что данная категория отражает процесс трансформации собственных и привлеченных средств, а также средств, получаемых благодаря реструктуризации, в капитал предприятия [18].

«Словарь - справочник финансового менеджера» трактует капитализацию как переход вновь сформированных доходов (или определенной их части) в капитал. В финансовом менеджменте наиболее распространенными операциями капитализации доходов являются: капитализация чистой прибыли (направление определенной ее части на производственное развитие); капитализация чистого денежного потока от инвестиций (его направление на реинвестирование), капитализация суммы депозитного процента (его направление на прирост депозитного вклада), капитализация дивидендов (путем осуществления дивидендных выплат в форме новых акций) и другие [19, с.126].

В.В. Григорьев рассматривает капитализацию как превращение дохода в параметр стоимости (С) и определяет данный показатель путем деления или умножения определенного некоторым образом денежного потока (Д) на некоторые факторы, называемые коэффициентом капитализации (К) или мультипликатором (М), выражающие такие формулы [20]:

$$C = \frac{D}{K} \text{ или } C = D \cdot M \quad (1)$$

Как отмечают исследователи, капитализация компании обусловлена будущей прибылью, объемом деятельности, скоростью развития, конъюнктурой мировых рынков, внедрением международных стандартов корпоративного управления, доверием к менеджменту, открытостью, имиджем и др. [9, с.11].

В работах Г.И. Хотинской [21; 22] выделяется несколько видов капитализации, но при этом не дается общего определения. Во-первых, ею рассматривается так называемая «реальная капитализация», которая возникает в результате увеличения собственного капитала. «Если... предприятие реинвестирует прибыль, направляя ее на пополнение внеоборотных активов... и оборотных активов..., происходит реальная капитализация, выражающаяся в увеличении реальной стоимости имущества» [22, с. 2].

Во-вторых, Г.И. Хотинская выделяет так называемую «маркетинговую», или субъективную, капитализацию. Она происходит, например, за счет повышения стоимости нематериальных активов компании (деловой репутации, торговой марки, «ноу-хау» и т.п.), переоценки основных средств, которые так же, как и в первом случае, влекут рост собственного капитала [22, с. 3]. Другими словами, разница между первым и вторым видами состоит в том, что при реальной капитализации компания получает в свое распоряжение финансовые ресурсы, которые используются на расширение производства, а во втором случае никаких финансовых ресурсов нет. Рост стоимости компании происходит за счет повышения стоимости имущества путем переоценки.

Для третьего вида капитализации Г.И. Хотинская приводит следующее определение: «капитализация – это рыночная стоимость компании, акции

которой котируются на фондовой бирже, и представляет собой произведение рыночной цены акции и общего количества акций компании» [21, с. 28].

Все три вышеперечисленных вида капитализации Г.И. Хотинская привязывает к балансовой модели компании. Мы считаем, что привязка величины капитализации к бухгалтерскому учету является не совсем корректной и сужает само понятие, поскольку не всякое изменение стоимости компании может быть отражено в ее балансе.

Представитель львовской академической науки М.А. Козориз считает капитализацию экономической категорией, которая определяется сущностью финансово-экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу распределения, оценки и направлений использования ими собственного капитала [6, с.43], при том, что субъектами хозяйствования могут быть государство, регион, корпорация, предприятие, физические лица.

Методологический подход М.А. Козориз к исследованию капитализации построен с позиций системного подхода, который позволяет исследовать капитализацию [6, с.43]:

- как процесс преобразования прибавочной стоимости в капитал субъектов хозяйствования;
- как критерий оценки рыночной стоимости субъектов хозяйствования;
- с позиций влияния уровня капитализации на развитие субъектов хозяйствования.

Каждое из указанных направлений может выступать как самостоятельный предмет исследований, определяя цели, задачи, технологию исследования и пути использования результатов в управлении развитием субъектов хозяйствования.

В частности, целью исследования капитализации как процесса преобразования прибавочной стоимости в капитал субъектов хозяйствования должны стать вопросы, связанные с оценкой эффективности этого процесса и его влияния на конечные результаты хозяйствования. При этом целесообразно исходить из классического тезиса, который рассматривает капитал как стоимость, приносящую дополнительную стоимость или дополнительный доход. В таком ракурсе можно исследовать эффективность использования различных субстанций капитала, поскольку капиталом могут выступать: материальные и нематериальные ресурсы, человеческий фактор, в т.ч. знания, способности человека. В рыночной экономике капиталом принято считать все, что вовлечено в рыночный оборот и приносит дополнительную стоимость, и является процессом капитализации.

Группа исследователей А.И. Артеменко, И.Л. Артеменко и В.Б. Михайлец под капитализацией понимают «вложение средств в прибыльные предприятия для получения доходов» [23, с.54]. Категорическим в данной трактовке выступает то, что вложения должны быть только в прибыльные предприятия, однако неприбыльные предприятия также привлекают инвестиции.

В большом экономическом словаре под капитализацией понимается «общая сумма превращенных в капитал ценных бумаг, выпущенных акционерной компанией. Включает облигации, письменные долговые обязательства, привилегированные и обыкновенные акции, резервный капитал» [24, с. 300]. Данная

трактовка понятия «капитализация» характеризует процесс превращения ценных бумаг предприятия в капитал, но не учитывает имущественный комплекс предприятия, а также нематериальные активы.

А.Е. Румянцева считает, что капитализация - «это сумма денег, которую мы готовы заплатить сегодня для приобретения права собственности на будущий денежный доход (при некоторой норме временных предпочтений)» [25, с. 208]. В данном определении капитализации категорическим выступает то, что определяется право собственности только на будущий денежный доход, но не учитывается право собственности на объект, который приносит доход в данный момент.



Рис. 1. Подходы к определению сущности капитализации

Обзор многочисленных подходов к определению сущности капитализации разных авторов позволяет сделать вывод об их распределении на 4 направления [13, с.25-26], что отражено на рис. 1.

Первое направление исследований связано с трудами всемирно известного экономиста Карла Маркса. В качестве основы исследования лежит его теория, рассматриваемая экономическую природу капитала и капитализации как определенную систему социально - экономических отношений. Второе направление исследований базируется на трудах многих современных экономистов, в частности таких как Дедкова М.В., Козориз М.А., Мочерный С.В., Осовская Г.В., Побурко О.Я., Турянский Ю. И. В данном случае капитализация трактуется как процесс трансформации доходов в капитал. Авторы третьего направления исследований трактуют капитализацию исключительно с финансовой стороны деятельности предприятия, то есть как процесс прироста финансового капитала (Бектенова Д.Ч., Гальцева О.В., Гильфердинг Р., Невский И.А.). Работы авторов, относящихся к четвертому направлению, посвящены исследованию капитализации как показателю оценки рыночной стоимости предприятия (Барунов Г.Я., Ежов Ю.В., Идрисов Ш.М., Казинцев В.В., Королева А.А., Овсянникова А.Н., Челноков А.С.).

Заметим, что трактовка капитализации как критерии оценки рыночной стоимости предприятий на данный момент является самым популярным. Однако, такой подход не отражает полностью содержания термина, поскольку выступает лишь как индикатор фондового рынка. Учитывая то, что многие предприятия не являются публичными, то есть не выходят на рынок финансового капитала, то определение и оценка процессов капитализации с помощью такой методики неуместны.

Поскольку субъектами хозяйствования могут выступать государство, регионы, корпорации, предприятия, физические лица, уровень капитализации может исследоваться и оцениваться на различных уровнях национальной экономики . Каждая сфера экономики (промышленность , банковский сектор , другие сферы финансового и реального секторов) имеют свои закономерности осуществления , финансовые источники , механизмы обеспечения . При этом в зависимости от целей и задач должны выбираться или разрабатываться соответствующие методы исследований .

Более полное экономическое содержание капитализации проявляется в специфических функциях, которые она выполняет [13, с.26]:

- 1) оценочная – то есть отражение финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью проверки ее эффективности и выявления имеющихся резервов, соответствие деятельности предприятия международным критериям эффективности;
- 2) прогностическая - служит индикатором будущего состояния предприятия; основное содержание данной функции заключается в оценке потенциала предприятия;
- 3) мобилизационная - заключается в привлечении ресурсов для целей организации и расширения производства, быстрого освоения современных технологий и т.п.;

4) распределительная - содержание данной функции заключается в эффективном распределении всех привлеченных ресурсов на развитие и расширение деятельности предприятия, то есть осуществление процесса капитализации, сбалансированность экономической деятельности предприятия;

5) стратегическая - заключается в выборе перспективных направлений деятельности предприятия, ориентированных на долгосрочную перспективу, достижение конкурентных преимуществ предприятием и обеспечения стабильного эффективного функционирования, удержания своих позиций на рынке;

6) стимулирующая - выступает стимулятором экономического, научно-технического развития предпринимательской деятельности;

7) информационная - позволяет оперативно собрать или распространить информацию об уровне экономической устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятия на микро-, мезо- и макроуровне.

В зависимости от механизма наращивания капитализации выделяются три ее формы: рыночная или фиктивная капитализация; маркетинговая или субъективная капитализация; реальная капитализация [2, с.84]. Все перечисленные формы капитализации отображаются в балансе в виде наращивания собственных источников финансирования, однако имеют различные источники происхождения, различные способы инициации и, следовательно, различные подходы к оценке потенциала их роста. Рыночная капитализация определяется котировкой акций на фондовой бирже; маркетинговая капитализация выступает как результат маркетинговой политики и рекламной компании; реальная капитализация отражает процесс реинвестирования прибыли в основные и оборотные активы, что в свою очередь, ведет к укреплению финансовой устойчивости, повышению кредитного рейтинга, росту маркетинговой привлекательности и увеличению рыночной стоимости бизнеса. Таким образом, рост реальной капитализации выступает приоритетным, поскольку создает предпосылки как рыночной, так и маркетинговой капитализации. Поэтому представляется целесообразным обоснование, прежде всего, подходов к оценке потенциала реальной капитализации бизнеса.

Неоднозначность трактовки сущности капитализации, наличие нескольких подходов к обобщению ее проблематики позволили выделить признаки капитализации как экономической категории и уточнить ее определение.

К признакам капитализации можно отнести ее способность

1. Трансформировать доходы в капитал.
2. Направлять средства на развитие предпринимательской деятельности.
3. Увеличивать стоимость капитала.

Учитывая это, предлагаем под понятием капитализации понимать результат трансформации доходов или их части в капитал, а также процесс направления средств на развитие и расширение предпринимательской деятельности, в результате чего происходит накопление капитала долгосрочного характера и увеличение его стоимости.

ВЫВОДЫ

Таким образом, проведенное исследование по вопросам сущности понятия капитализации позволяет сделать следующие выводы:

1) в современной теории и практике управления предпринимательской деятельностью наблюдается отсутствие четкого и единого толкования этого термина, в результате чего многие утверждения отличаются по своему содержанию;

2) наличие различных определений понятия капитализации делает невозможным существование единого методического подхода к анализу капитализации предприятия, что дает возможность дальнейшего исследования и разработки новых методических подходов;

3) большинство современных предприятий не рассчитывают показатель капитализации, поскольку не осознают основного его значения как показателя рейтинговой оценки эффективности и инвестиционной привлекательности предприятия.

Можно отметить, что для российской и украинской экономики особую актуальность приобретает вопрос оценки уровня капитализации, ведь за рубежом он является показательным в вопросах конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, а также эффективности использования всех его производственных ресурсов. Поэтому дальнейшие исследования будут посвящены этой проблеме.

Список литературы

1. Гальцева Е.В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятий сферы услуг: Автореф. дис. ... канд. экон. наук/Е.В. Гальцева. – Москва, 2005. – 23 с.
2. Дедкова В.М. Капитализация компании: теоретический аспект / В.М. Дедкова // Вестник МГУС. – 2007. - №16. – С. 84-96.
3. Казинцев В.В. Рыночная капитализация российских промышленных корпораций как фактор повышения экономической эффективности производства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук/В.В. Казинцев. – Москва, 2003. – 27 с.
4. Воробьев Ю. Н. Финансовый капитал предприятий: теория, практика, управление: моногр. / Ю. Н. Воробьев. — Симферополь: Таврия, 2002. — 364 с.
5. Козоріз М.А. Управління розвитком підприємств на основі їх капіталізації [Електронний ресурс] / М.А. Козоріз, В.І. Ткачик.—Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/16.pdf
6. Козоріз М.А. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання / М.А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2007. - №2. – С.42-48.
7. Брюховецкая Н.Е. Анализ факторов и характера их влияния на капитализацию предприятий / Н.Е. Брюховецкая, Е.А. Саплина // Экономика и право. – 2010. - №3. – С. 54-57.
8. Брюховецька Н.Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємств / Н.Ю. Брюховецька // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. 2007. – Випуск 31-1. – С. 224 – 229.
9. Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под ред. И.П. Булеева, Н.Е. Брюховецкой. – Донецк: Ин-т экономики пром-сти НАН Украины, Дон УЭП, 2011. – 328 с.
10. Булеев И.П. Институциональные аспекты стратегии и капитализации предприятий / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая // Економічний Вісник Донбасу. - 2010. - № 1 (19). - С. 25-29.
11. Федулова Л.І. Роль капіталізації високотехнічних компаній у формуванні фондового ринку та забезпеченні технологічного розвитку економіки // Фінанси України. – 2006. -№3. -С.80-88.

12. Методологічні основи оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання: монографія / [М.А. Козоріз, С.А. Давимука, О.М. Людкевич та ін]; під ред. М.А. Козоріз. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2008. – 290 с.
13. Мельник Л.М. Конкретизація понять капіталізації підприємства / Л.М. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – Т.3. – С. 24-29.
14. Малова Т.А. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты. – 2-е изд. – М.: Книжный дом «Либроком», 2009. – 208 с.
15. Фоміна М.В. Сутність, форми та особливості капіталізації в умовах трансформаційної економіки/ М.В. Фоміна // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2011. - №1. – С.16 – 19.
16. Гордієнко К.Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / К.Д. Гордієнко. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К.: КНТ, 2007. – 360 с.
17. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1. / редкол.: Мочерний С.В. (відпов. ред.) [та ін.]. - К.: Академія, 2000.
18. Побурко О.Я. Організація управління капіталізацією господарського комплексу: Автореф. дис. ... канд. екон. Наук /О.Я. Побурко. – Львів, 2001. – 15 с.
19. Бланк И.А. Словарь справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
20. Григорьев В.В. Характеристика методик доходного подхода. Метод капитализации дохода / В.В. Григорьев // Городская собственность. – 1999. - №4(20). – С. 9-12.
21. Хотинская Г.И. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании / Г.И. Хотинская // Финансовый менеджмент. – 2006. – №4. – С. 26-30.
22. Хотинская Г.И. Теория и практика капитализации в условиях рынка / Г.И. Хотинская, Е.В. Гальцева// Собственность и рынок. – 2005. – №9. – С.2-5
23. Артеменков А.И. Дисконтирование: как мы понимаем его при оценках рыночной стоимости / А.И. Артеменков, И.Л. Артеменков, В.Б. Михайлец // Вопросы оценки. – 2007. - №2. – С.54-57.
24. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. 2-е изд. Перераб. и доп. /А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2007. – 860 с.
25. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – 2-е изд. / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – Т. VI. – 810 с.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г

УДК 339.923

ОСОБЕННОСТИ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПРОГРАММ КОМПЛЕКСНОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СТРАНАХ ЕПС

Мираньков Д.Б.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым
e-mail: inecondp@mail.ru

В статье рассматриваются основные направления деятельности программ комплексного институционального строительства в рамках Европейской политики соседства. Представлена сравнительная характеристика и определена успешность применения этих инструментов в странах ЕПС.

Ключевые слова: программы комплексного институционального строительства, Европейская политика соседства.

ВВЕДЕНИЕ

Европейский Союз всегда был заинтересован в сотрудничестве с соседними государствами. Подобный интерес продиктован соображениями экономической безопасности и предотвращением различных угроз. Для реализации такого подхода ЕС реализует ряд соответствующих инициатив и программ. Одной из них стала Европейская политика соседства (ЕПС), запущенная в 2003 г. и предусматривающая сотрудничество с 16 странами: 10 – южного направления (Алжир, Египет, Израиль, Иордания, Ливан, Ливия, Марокко, Палестинская автономия, Сирия, Тунис) и 6 – восточного (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова, Украина). Целью данной политики является установление более интенсивных отношений между ЕС и его соседями, основанных на таких общих интересах, как процветание, стабильность, безопасность, демократия, верховенство права и т.д. Для более тесного взаимодействия с восточными соседями в рамках ЕПС было выделено отдельное направление – программа «Восточное партнерство», начавшая действовать в 2009 г. В рамках ЕПС партнерам предоставляется возможность принимать участие в различных видах деятельности ЕС благодаря более тесному политическому, экономическому, культурному сотрудничеству, а также взаимодействию в области безопасности.

Однако особое внимание в рамках Европейской политики соседства уделяется реализации программ институционального строительства в странах-партнерах, направленных на содействие и поддержку реформ в сфере государственного управления, а также для сближения их законодательства с нормативно-правовой базой ЕС. В связи с этим особую актуальность приобретает выявление эффективности реализации подобных программ и их роли в усилении интеграционного взаимодействия между странами-партнерами и ЕС.

Степень изученности. Исследованию интеграционных процессов в Европе посвящены работы Ю.В. Макогона, А.И. Мокия, Ю.Г. Рубана, А.С. Филипенко, С.А. Якубовского и других отечественных специалистов. Однако вопросы

реализации программ комплексного институционального строительства в рамках ЕПС получили недостаточное освещение в научной литературе.

В связи с этим **целью** статьи является выявление основных сфер деятельности программ комплексного институционального развития и определение эффективности их имплементации в странах ЕПС.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

В рамках Европейской политики соседства двустороннее сотрудничество между Евросоюзом и странами-партнерами находится в ведении Европейской комиссии, которая принимала активное участие в расширении ЕС на Восток. Опираясь на успешный опыт адаптации законодательства новых стран-членов к правовым нормам ЕС, Европейская комиссия в рамках ЕПС использует те же инструменты институционального строительства, как и для стран-кандидатов. Такими инструментами являются «Twinning», «TAIEX» (The Technical Assistance Information Exchange Office) и «SIGMA» (Support for Improvement in Governance and Management). В то же время специально для участников программы «Восточное партнерство» в целях поддержки дальнейших реформ Европейская комиссия в 2009 г. начала реализацию Программы комплексного институционального развития (Comprehensive Institution Building Programme – CIB).

Следует отметить, что первые попытки сотрудничества в области институционального строительства между ЕС и странами СНГ предпринимались еще до запуска ЕПС, в 2000 г., когда были выявлены недостатки в управлении и реализации проектов TACIS. Для решения этой проблемы следовало укрепить институты, управлявшие фондами ЕС, с тем чтобы обеспечить большую прозрачность и подотчетность в их деятельности. Однако такие попытки не увенчались успехом. Только с запуском ЕПС и развитием сотрудничества в сфере институционального строительства работа по программе TACIS была возобновлена.

Немаловажным является тот факт, что уже в самых первых документах ЕПС, разработанных Европейской комиссией, большое внимание уделялось институциональному строительству. В этих основополагающих документах предусматривалась реализация институциональных реформ в странах-партнерах, несмотря на отсутствие каких-либо перспектив вступления в Европейский Союз для них. Очевидно, что сотрудничество в области институционального строительства является одним из способов создания более стабильных и прогнозируемых партнеров для ЕС. В связи с этим использование программ «Twinning», «TAIEX» и «SIGMA» призвано помочь странам ЕПС в создании прочных институтов государственного управления.

Программа «Twinning» стала первым инструментом институционального строительства, который начал использоваться в рамках ЕПС. В целом, программа была запущена в 1997 г. и направлена на оказание помощи в секторальных реформах в странах-кандидатах на членство в ЕС. Проекты «Twinning» помогали присоединившимся странам адаптировать свое законодательство к правовым нормам ЕС, а также оказывали помощь в создании специальных структур, необходимых для межгосударственного сотрудничества, центрального и

регионального финансирования, расширения прав и возможностей правительственных учреждений и механизмов консультаций.

«Twinning» предусматривает достаточно тесное и специфическое сотрудничество между страной-бенефициаром и одним или несколькими государствами-членами ЕС с целью реализации необходимых мер по приближению юридических норм в стране-партнере к европейской правовой системе. Взаимодействие в программе «Twinning» осуществляется в рамках институционального треугольника: Европейской комиссии (штаб-квартира и делегации), администрации стран-членов и соответствующих администраций стран-бенефициаров.

С самого начала программа «Twinning» была задумана как альтернативный инструмент классической технической помощи, в рамках которого государственные служащие и эксперты в области государственного управления из стран-членов ЕС сами принимают активное участие во всех этапах проекта. С 1998 г. «Twinning» способствовала явному сдвигу в реализации помощи ЕС путем постоянного взаимодействия между специалистами в рамках одной отрасли, с заранее согласованными обязательствами и обязанностями, возложенными на обоих партнеров. Таким образом, были созданы условия для долгосрочного сотрудничества между государствами-членами и странами-бенефициарами в рамках взаимодействия между их министерствами, ведомствами и органами власти на национальном, региональном и местном уровнях.

В рамках ЕПС «Twinning» предусматривает сотрудничество между государственными служащими аналогичных органов власти путем предоставления экспертной оценки и консультирования в соответствующей сфере государственного управления, а также обучения персонала эффективным методам работы.

В целом, с 2004 по 2012 годы в 12 странах ЕПС по программе «Twinning» было запущено 215 проектов с общим бюджетом в 235 млн. евро [1]. Причем основная их часть реализовывалась в основном в финансовом секторе, а также в секторах торговли и промышленности и юстиции и внутренних дел (рис. 1).

Лидерами среди стран ЕПС по количеству запущенных проектов «Twinning» являются Тунис и Украина, доля которых составляет около 34% от общего числа (рис. 2).

Таким образом, программа «Twinning» является одним из важных инструментов сотрудничества в рамках Европейской политики соседства, направленная на содействие развитию системы государственного управления в странах-партнерах и сближение их законодательства с нормативно-правовой базой ЕС.

Наряду с «Twinning» еще одним важным инструментом сотрудничества в рамках ЕПС является программа «TAIEX», запущенная в ЕС еще в 1996 г. с целью передачи и обмена опытом по внедрению законодательства ЕС в странах-кандидатах на членство.

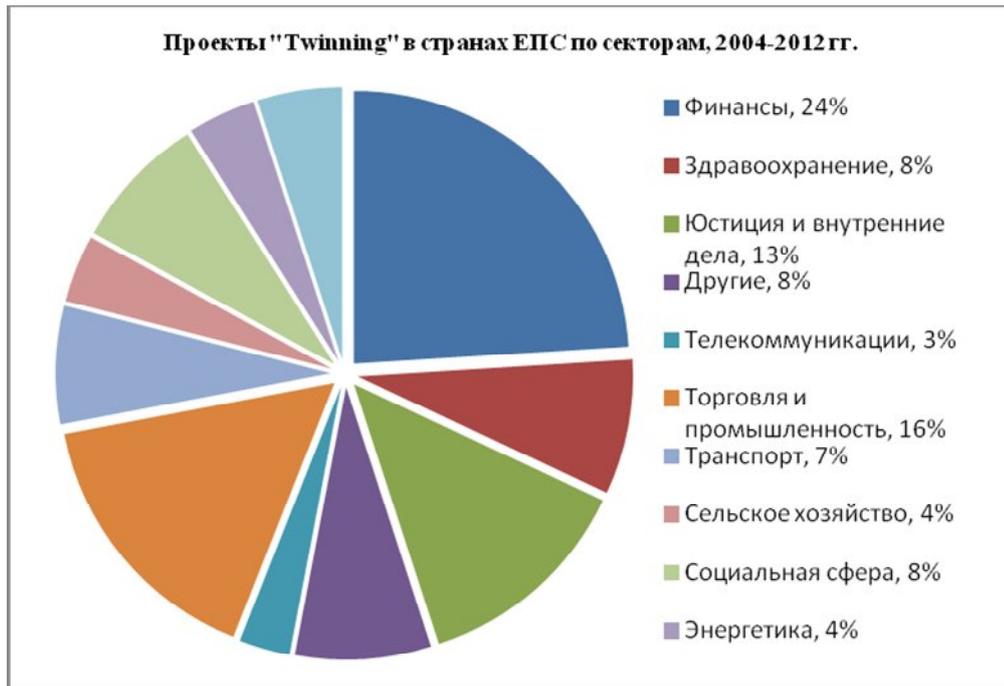


Рис. 1. Проекты «Twinning» в странах ЕПС по секторам, 2004-2012 гг. Составлено автором на основе [1].

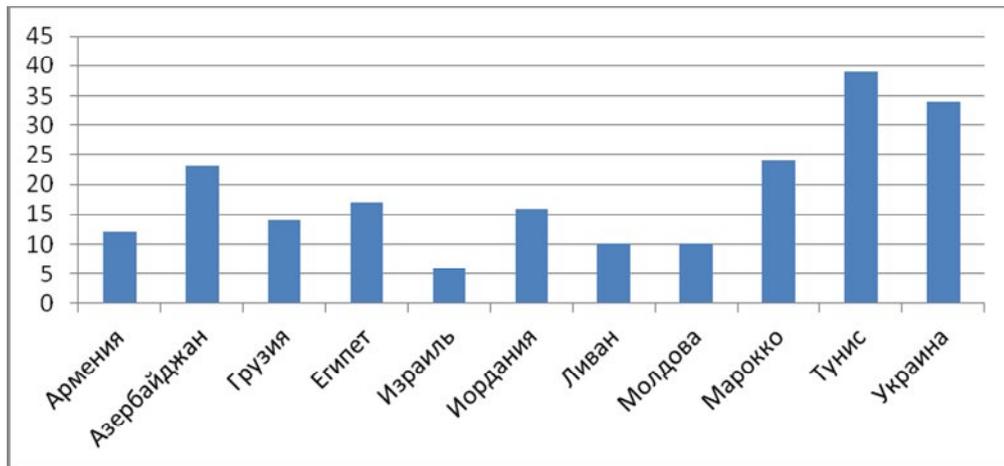


Рис. 2. Количество проектов «Twinning» в странах ЕПС, 2004-2012 гг. Составлено автором на основе [1].

В рамках ЕПС «ТАИЕХ» предусматривает экспертную помощь для стран-партнеров, направленную на решение конкретных проблем развития и интеграции, а также расширение двусторонних связей. Проекты «ТАИЕХ» могут

реализовываться как в органах центральной исполнительной власти, так и на региональном уровне, а также в общественных организациях. Сотрудничество по программе «ТАИЕХ» предусматривает предоставление экспертов странам-бенефициарам в качестве советников по разработке законодательных актов, а также организацию обучающих визитов для государственных служащих страны-партнера с целью изучения опыта по решению практических вопросов, связанных с внедрением законодательства страны-члена ЕС в общеевропейскую правовую базу [2].

Среди стран «Восточного партнерства» бесспорными лидерами по количеству реализованных проектов «ТАИЕХ» являются Молдова и Украина, на долю которых приходится более половины от общего количества (рис. 3).

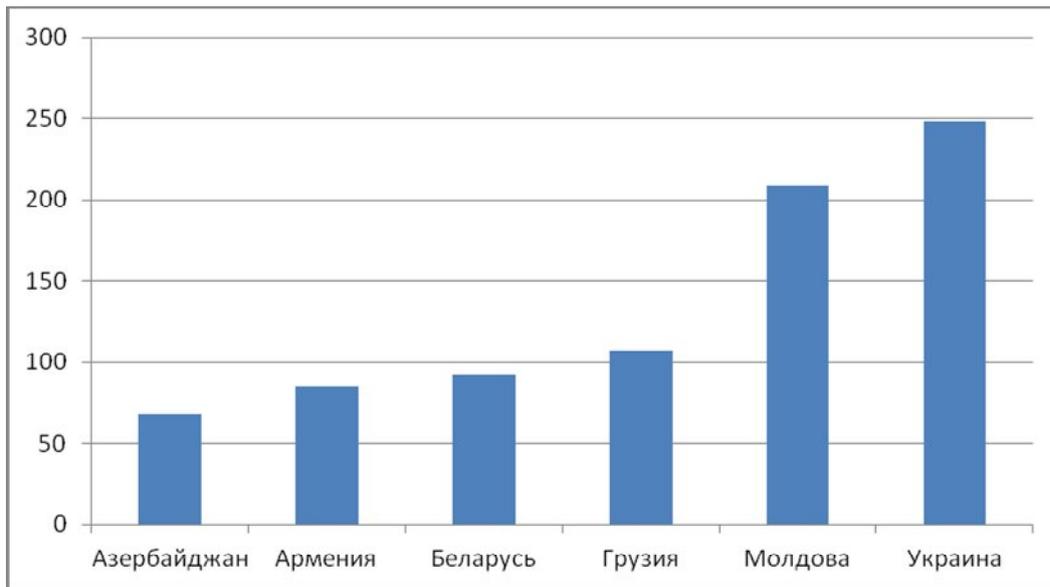


Рис 3. Количество проектов «ТАИЕХ» в странах «Восточного партнерства», 2007-2012 гг.

Составлено автором на основе [2].

Однако в целом доля стран «Восточного партнерства» в общем числе проектов, реализованных в рамках «ТАИЕХ», невелика и составляет чуть более 10%. Это объясняется тем, что большая часть таких проектов сосредоточена в странах, являющихся потенциальными кандидатами на членство в ЕС. Так, в 2012 г. из 1778 проектов «ТАИЕХ» 846 пришлось на такие страны, как Босния и Герцеговина, Хорватия, Македония, Черногория, Сербия, Турция, а также Косово [2].

Программа «SIGMA» была создана в 1992 г. по совместной инициативе ОЭСР и ЕС, а с 2008 г. ее деятельность охватила и страны ЕПС. Целью программы стала реализация краткосрочных проектов и консультаций в области горизонтального институционального строительства. «SIGMA» является достаточно гибким инструментом сотрудничества и призвана оказать содействие странам-партнерам в

различных сферах деятельности, включая административное право, управление государственными расходами, аудит, государственную службу, нормативно-правовое регулирование и др.

Так, в рамках программы «SIGMA» была оказана помощь в проведении реформы государственного управления в Азербайджане, Египте, Грузии, Молдове и Украины, осуществлена поддержка государственных закупок в Армении, Иордании, Молдове, Марокко и Украине [3].

В целом, программы «Twinning», «TAIEX» и «SIGMA» являются достаточно мощными инструментами реализации ЕПС в области управления и институционального строительства. Несмотря на то, что эти программы чем-то схожи по направлению своей деятельности и могут пересекаться друг с другом, тем не менее они преследуют различные цели (табл. 1.).

Таблица 1

Деятельность программ Twinning, TAIEX и SIGMA в рамках ЕПС

	Twinning	TAIEX	SIGMA
Начало использования в ЕПС	2004 г.	2006 г.	2008 г.
Срок реализации проектов	1-2 года	1-5 дней	1 день – 6 месяцев
Сфера деятельности	Помощь в подготовке законодательных и институциональных реформ, имплементация юридических норм ЕС	Экспертная помощь в решении проблем развития и интеграции, расширение двустороннего сотрудничества	Экспертная помощь в области горизонтального институционального строительства
Формат реализации проектов	Консультанты (Resident Twinning Advisors), представляющие одну или несколько стран-членов ЕС	Отдельные эксперты из стран-членов ЕС	Отдельные эксперты из ОЭСР и стран-членов ЕС

Источник: составлено автором

Помимо классической технической помощи и трех основных инструментов институционального строительства Европейской комиссией специально для стран ЕПС был создан «Фонд управления» для оказания финансовой поддержки тем партнерам, которые добились наибольшего прогресса в области государственного управления и институционального строительства. Однако в рамках этого Фонда странам, не добившимся положительных результатов в этих сферах, подобная финансовая помощь не предоставлялась. Следует отметить, что в рамках ЕПС не существовало инструмента, который бы способствовал развитию институционального строительства в странах-партнерах на регулярной основе и в более структурированном виде, не учитывая при этом уровень продвижения внутренних реформ. Однако в 2009 г. с выделением «Восточного партнерства» в

качестве отдельного направления ЕПС такой инструмент был создан. Им стала Программа комплексного институционального развития (Comprehensive Institution Building Programme – CIB), утвержденная на саммите «Восточного партнерства» в Праге. Программа CIB представляет собой комплекс мер, направленных на мониторинг состояния реформ и улучшение координации действий по предоставлению помощи странам-партнерам (табл. 2). Программа предусматривает взаимную ответственность и дифференцированный подход к каждому из партнеров.

Таблица 2

Реализация Программы CIB в странах «Восточного партнерства»

	Азербайджан	Армения	Грузия	Молдова	Украина
Объемы финансирования, 2011-2013 гг.	19,2 млн. евро	32,81 млн. евро	30,86 млн. евро	41,16 млн. евро	43,37 млн. евро
Ключевые сферы реализации	1. Юстиция и внутренние дела, либерализация визового режима, соглашение о реадмиссии 2. Вступление в ВТО 3. Реформа в сфере государственной службы	1. Политическая ассоциация / экономическая интеграция 2. Либерализация визового режима и соглашение о реадмиссии 3. Реформирование в сфере торговой политики	1. Переговоры о подписании соглашения об Ассоциации 2. Подготовка к подписанию соглашения о зоне свободной торговли 3. Демократические органы надзора и контроля	1. Реформа в сфере государственного управления 2. Реформирование в сфере торговой политики 3. Верховенство права	1. Приближение нормативно-правовой базы к юридическим нормам ЕС 2. Реформа в сфере государственного управления 3. Переговоры о подписании соглашения об Ассоциации

Источник: составлено автором на основе [4].

Деятельность Программы CIB основана на определении конкретных мер и проектов институционального строительства и контроле за их выполнением. Программа также предусматривает возможность улучшения координации программ Европейского Союза и инициатив государств-членов.

Для реализации Программы CIB на 2011-2013 гг. со стороны ЕС странам «Восточного партнерства» было выделено 173 млн. евро, направленных на обеспечение эффективного создания основных институтов, при непосредственном участии которых будет проводиться подготовка к подписанию Соглашений об ассоциации и зон свободной торговли с ЕС [4].

Программа CIB состоит из двух частей. Первая часть – это Рамочный документ, в котором определены государственные институты стран-партнеров, нуждающихся в развитии. В нем также изложены ключевые аспекты сотрудничества и

инструменты, необходимые для реализации инициатив Программы. Положения Рамочного документа были согласованы в Меморандуме взаимопонимания, подписанного между ЕС и странами-партнерами.

Второй частью Программы СІВ является долгосрочный План институциональных реформ (ІРР), где изложены приоритетные направления развития государственных институтов, меры, с помощью которых будет осуществляться подобная деятельность, а также источники финансирования. Такие планы были подготовлены и приняты в каждой из стран-партнеров. В ІРР указаны четкие цели реформ, сроки для их реализации, а также источники финансирования. Развитие Плана институциональных реформ поддерживается со стороны ЕС путем предоставления технической помощи. Используя инструменты «ТАІЕХ» и «SIGMA», ЕС организывает специальные миссии в странах-партнерах с целью обеспечения передачи технологий, а также выявления проблем и определение мер, направленных на их решение.

Программа СІВ финансируется совместно странами-партнерами и Европейской комиссией, и в то же время открыта для софинансирования со стороны других источников. Кроме того, ЕС была разработана «Программа поддержки СІВ», направленная на развитие конкретных областей, указанных в ІРР. Для более успешной реализации этой программы предлагается использование соглашений «Twinning», а также механизмов «ТАІЕХ» и «SIGMA». Программа поддержки является частью соответствующей двусторонней годовой программы, которая вступает в силу с момента подписания обеими сторонами «Соглашения о финансировании».

Важным аспектом деятельности Программы СІВ является стремление расширить координацию действий между членами ЕС и Европейской комиссией в области институционального строительства. Кроме Twinning, ТАІЕХ и SIGMA, в которых принимают участие эксперты из стран-членов ЕС, реализация СІВ может осуществляться, используя такие механизмы, как обмен опытом, проведение различных тренингов, конференций, семинаров в контексте тематических платформ [4].

ВЫВОДЫ

Таким образом, в рамках ЕПС и в странах «Восточного партнерства» в частности используется 3 основных инструмента для поддержки институционального строительства – «Twinning», «ТАІЕХ» и «SIGMA», аналогичных по функциям и часто взаимодополняющих друг друга. Настоящим нововведением в политике ЕПС является Программа СІВ, которая была запущена одновременно с «Восточным партнерством» и действует исключительно для поддержки развития восточных соседей.

Используя в ЕПС инструменты «Twinning», «ТАІЕХ» и «SIGMA», Европейский Союз опирается на успешный опыт присоединения новых членов сообщества. Внедрение Программы СІВ в «Восточном партнерстве» стало еще одним доказательством использования Евросоюзом процедур, которые были эффективны при расширении на Восток и являются прогрессивным шагом на пути сближения с ЕС для восточных соседей.

Тем не менее, использование этих инструментов институционального строительства в рамках ЕПС не является столь успешным. Так, работа по программе «Twinning» в странах-партнерах не дает тех результатов, которые были достигнуты в странах-кандидатах. Это связано с рядом причин, не позволяющих использовать максимально эффективно предлагаемые инструменты. Во-первых, для стран-партнеров отсутствует четкий стимул присоединения к ЕС. Кроме того, в странах соседства органы государственного управления гораздо более политизированы, а государственные служащие менее информированы о процедурах ЕС, что затруднило реализацию проектов «Twinning». Также трудности в продвижении проектов «Twinning» возникали ввиду отсутствия в странах ЕПС необходимых условий для их реализации.

Однако при условии адаптации инструментов институционального строительства к реалиям государств ЕПС, возможно увеличение количества проектов «Twinning», «TAIEX» и «SIGMA» в странах-партнерах. Реализация Программы CIB среди восточных соседей будет способствовать более эффективному сотрудничеству и продвижению реформ в этих странах, поскольку они потенциально могут стать кандидатами в члены ЕС.

Список литературы

1. Boosting co-operation through twinning [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/overview/twinning_en.htm
2. TAIEX – helping the EU’s neighbors [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/overview/taix_en.htm
3. Support for Improvement in Governance and Management [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sigmaweb.org/>
4. Comprehensive Institution Building in the framework of the Eastern Partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/enpi-east/cib_en.htm

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 339.9

НЕФТЯНАЯ ДИПЛОМАТИЯ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Никитина М.Г., Пыжик С.А.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

e-mail: inecondp@mail.ru

В статье анализируется эволюция нефтедобывающей отрасли экономики КНР, а также эффективность, способы и приемы экономической дипломатии Китая в нефтяной сфере – нефтяной дипломатии Китая.
Ключевые слова: китайская нефтяная дипломатия, диверсификация нефтяного импорта Китая, нефтеобеспечение Китая, нефтедобывающая промышленность Китая.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня Китай – это страна с населением в 1,3 млрд. человек и экономикой, которая стабильно растет в среднем на 8-10% в год. Китай является вторым по величине потребителем нефти в мире после США. С 2000 по 2010 год потребление нефти в Китае более чем удвоилось, в 2013 году он стал крупнейшим импортером нефти. Китай — единственная страна в мире, которая является главным производителем, потребителем и крупным импортёром нефти. По мере роста китайской экономики энергопотребление, а значит, и спрос на нефть будут только увеличиваться. Практическое решение важнейшей для Китая задачи обеспечения растущих потребностей экономики в энергоносителях (в т.ч. нефти) становится предметом столь усиленного внимания со стороны дипломатии, что вполне можно говорить о формировании особой сферы – нефтяной дипломатии. В связи с чем актуальность изучения феномена, методов, приемов, особенностей и эффективности нефтяной дипломатии Китая не вызывает сомнений.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам научного изучения нефтяной дипломатии Китайской Народной Республики были посвящены труды как отечественных исследователей (Ф. Тинтин, В. Портяков, С. Труш, Н. Бобкин, С. Лузянин и др.), так и зарубежных авторов, представляющих как КНР (Gao Shixian, Shi Zulin, Xu Yugaо и др.), так и другие страны, в частности страны ЕС и США (F. William Engdahl, Charles E. Ziegler, Michael Mackey, Steven W. Lewis, Michael Cole, Yong Deng, и др.). Анализ тенденций и перспектив нефтяной дипломатии КНР были посвящены серии статей, сообщений и репортажей таких авторитетных изданий, как Forbes, The Financial Times, People’s Daily, China Post, Interfax, BBC News, AFX News, The Diplomat, а также публикации ряда официальных частных или государственных организаций, ассоциаций и информационных агентств: International Energy Agency, U.S. Energy Information Administration, IRNA (The Islamic Republic News Agency), IBID (India Business Insight Database), AFAR (Association for Asia Research), Global Research, Scientific Research и многих других.

Ввиду своей актуальности, вопросы исследования проблемы энергообеспечения Китая и способов их решения, в том числе и посредством нефтяной дипломатии КНР, привлекают внимание все большего числа специалистов; соответственно растет и

количество публикаций, что положительным образом сказывается на степени его научной изученности.

Целью нашей работы является выявление роли нефтяной дипломатии в организации обеспечения потребностей экономики КНР нефтью на основе компаративного анализа.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Нефтяная отрасль Китая начала развиваться с конца 1950-х годов. На тот момент времени вся добыча нефти в Китае составляла 3500 барреля (примерно 480 тонн) в день. Пекин осознавал стратегическую важность развития нефтяной отрасли, как для экономики Китая, так и для обеспечения политического и военного могущества КНР. В области геологоразведки КНР тесно сотрудничал с СССР – крупным производителем нефти [1]. С помощью советских специалистов в 1959 г. в Маньчжурии было обнаружено крупнейшее нефтегазоносное месторождение, названное Дацин (геологические запасы нефти составляет 6,36 млрд. тонн, а природного газа — 1 трлн. м³ на глубине 1-4 км) [2].

Совместная разработка месторождения приостановилась ввиду осложнения международных отношений СССР и КНР из-за прекращения Советским Союзом помощи Китаю в ядерной области [3]. Москва отозвала своих специалистов и оборудование и потребовала выплаты долгов, а также сократила поставки нефти в Китай. Таким образом, Китай вынужден был осваивать месторождение Дацин самостоятельно, в тяжелых условиях, при отсутствии современных технологий и соответствующей инфраструктуры.

Руководство КНР поставило целью устранить зависимость экономики Китая от импорта нефти. Вслед за Дацином, в начале 1960-х годов, были открыты другие месторождения нефти, которые осваивались ускоренными темпами под руководством министра нефтяной промышленности Кана Шиэня. Так, Китай смог к началу 70-х обеспечивать нефтью не только себя, но и своих соседей [4].

По окончании разрушительной фазы «культурной революции» в Китае (середина 1970-х годов), вице-премьер Дэн Сяопин и другие представители руководства КНР пришли к пониманию, что действовавшая до тех пор доктрина «самообеспечения» экономики Китая не жизнеспособна. Китай нуждался в доступе к международным технологиям и оборудованию, чтобы модернизировать экономику и возобновить экономический рост, т.е. в расширении импорта. Так, стратегия самообеспечения Китая сменилась на стратегию его открытости. Историческое решение о начале политики «реформ открытости» было провозглашено на третьем пленуме ЦК Коммунистической партии в 1978 году [1].

Сяопин принял решение о расширении экспорта нефти, что превратило нефтедобывающую промышленность Китая в один из основных источников притока иностранной валюты в экономику [4]. Ближайший рынок находился в Японии, которая стремилась уменьшить зависимость от поставок с Ближнего Востока.

Благодаря выручке от экспорта нефти, китайские нефтяники начали импортировать современные буровые установки, сейсмическую аппаратуру

и другое оборудование, что существенно расширяло технические возможности отрасли.

К 1993 году национальная нефтяная промышленность перестала успевать за потребностями быстрорастущей экономики. Перед правительством КНР встала задача покрытия дефицита энергетических ресурсов за счет импорта. На экономическую дипломатию было возложено практическое решение этой задачи.

Возникла необходимость модернизации структуры нефтяной промышленности. Фундамент такого перехода был заложен еще в 1980-е годы. Тогда из-под крыла министерств были выделены три государственные компании:

1. Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC);
2. Китайская нефтяная и химическая корпорация (Sinopec);
3. Китайская национальная компания по эксплуатации морских нефтяных ресурсов (CNOOC).

Следующим шагом в конце 1990-х годов стала кардинальная реструктуризация этих национальных корпораций, чтобы сделать их более современными, технологически продвинутыми и более независимыми. В скором времени все три компании осуществили IPO на международных рынках и перешли в частичную собственность акционеров со всего мира. Ставшая публичной дочерняя компания CNPC получила новое название — PetroChina, а Sinopec и CNOOC использовали для своих публичных дочерних компаний существующие названия.

Первой публичное размещение акций провела самая крупная из компаний, PetroChina – новая дочерняя компания CNPC. Для этого была внедрена система финансовой отчетности, соответствующая правилам Комиссии по ценным бумагам и биржам США. Это оказалось непростой задачей, так как пришлось систематизировать массивы противоречивых и плохо организованных данных огромной китайской госорганизации, которая никогда не уделяла внимания подобным вещам и не оглядывалась на американское правительственное агентство, регулирующее деятельность NYSE.

Международные инвесторы в США и Великобритании, в Сингапуре и Гонконге, были настроены скептически. Их беспокоил китайский риск — неопределенность, связанная с политической ситуацией и экономическим ростом страны.

Масштабы IPO пришлось существенно уменьшить. Наконец, в апреле 2000 года акции были размещены, хотя и по самому нижнему порогу диапазона, и PetroChina стартовала как публичная компания, частично принадлежавшая международным инвесторам, но с контрольным пакетом у CNPC [1].

На следующий год были проведены IPO двух других компаний, также выведенных из-под крыла некогда единых министерств — Sinopec (Китайская нефтяная и химическая корпорация) и CNOOC (Китайская национальная компания по эксплуатации морских нефтяных ресурсов). Прием со стороны инвесторов был таким же прохладным. Но несколько лет спустя скептицизм инвесторов рассеялся. За десятилетие, прошедшее после IPO, PetroChina увеличила рыночную капитализацию в 100 раз. По рыночной стоимости она вышла на третье место в мире, обогнав Royal Dutch Shell и Walmart.

Такое увеличение стоимости отражало растущую значимость Китая на мировом рынке. За период с 1979 по 2010 гг. экономика Китая выросла более чем в 15 раз. В 2010 году она опередила Японию и стала второй по величине экономикой в мире [1].

В 1990-х годах началась экспансия китайской нефтяной индустрии за пределами страны. Первые шаги Китая за границей были небольшими, сначала в Канаде, затем в Таиланде, Папуа — Новой Гвинее и Индонезии. В середине 1990-х годов CNPC приобрела фактически заброшенное месторождение нефти в Перу. Однако эти проекты были незначительными – требовалось время на приобретение опыта и технологий.

Стратегия выхода в мир подразумевала интернационализацию китайских компаний — превращение их в международные компании, имеющие доступ к сырью, столь необходимому для быстрорастущей экономики, и к экспортным рынкам для сбыта продукции. Для энергетических компаний это означало, что частично приватизированные государственные нефтяные компании должны владеть, разрабатывать или вкладывать капитал в зарубежные источники нефти и природного газа. [1]

Сегодня результаты стратегии выхода Китая в мир видны по всему земному шару.

Ведется активная работа по обеспечению стабильных поставок энергетических ресурсов с региона Ближнего и Среднего Востока, который является традиционным и остается на данный момент главным направлением импорта нефти и газа в Китай (около 55%). До 2003 г. основной импорт нефти приходился на Ирак. После начала войны в Ираке главными поставщиками нефти в Китай стали Саудовская Аравия и Оман. Четвертым по величине поставщиком нефти является Иран. В настоящее время продолжается реализация проекта строительства трубопровода из Ирана в Пакистан и модернизации инфраструктуры порта Гвадар [5], построенного на китайские инвестиции, и 18 февраля 2013 года переданного в ведение управляющей компании из КНР «Chinese Overseas Port Holdings Limited» [6].

В 2008 году Китай вновь вернулся в Ирак. В то время, когда большинство новых иракских нефтяных контрактов получили западные фирмы, особенно в более сговорчивом и независимом нефтеносном курдском регионе, на юге Ирака создался вакуум присутствия, чем и решил воспользоваться Китай. Так, CNPC сосредоточилась на разработке южноиракских месторождений Румайла с запасами, оцененными в 17 млрд баррелей – крупнейшего в Ираке – и Халфайя. С 2010 года Китай сделал пять крупных инвестиций в разработку иракских месторождений [7].

Чтобы продемонстрировать свои добрые намерения, Пекин применил элементы экономической дипломатии, списав в 2010 г. около 80% иракского долга, который составлял – ни много ни мало – 8,5 млрд долларов США, и заключив многомиллиардные торговые соглашения с Ираком в таких сферах, как производство, госуправление, туризм и транспорт. Также фактором укрепления позиций КНР в Ираке может стать сотрудничество между странами в военной сфере. Поэтому Ирак может рассматриваться, как один из стратегических партнеров Китая в энергетической сфере. [7]

Китайские нефтяные компании активно работают на африканском континенте и в Латинской Америке. В Африке главным поставщиком нефти в Китай является Ангола, которая в общем рейтинге экспортеров нефти занимает третье место. Кроме того Китай импортирует нефть из Судана. Суданская (дарфурская) нефть составляет 7-9% всего китайского импорта нефти. К другим поставщикам энергоносителей относятся Нигерия, Алжир, Конго и некоторые другие африканские страны. [5]

В Судане необходимость обеспечения экономических интересов КНР потребовала содействия со стороны политической дипломатии и вооруженных сил. 4 марта 2009 г. Международный уголовный суд выдал ордер на арест президента Судана Омара аль-Башира, которому были предъявлены обвинения в военных преступлениях и преступлениях против человечности в 2003-2008 гг. в штате Дарфур. Китайская сторона выступила против этого решения, подчеркивая, что оно может нарушить перемирие между Севером и Югом, дестабилизировать ситуацию в стране, воспрепятствовать мирному развитию. Пекин призвал изыскать другие пути урегулирования дарфурского кризиса. [5]

В контексте стратегии диверсификации поставок нефти в КНР, компании приобрели значительные нефтяные активы в соседнем Казахстане и после многочисленных попыток сумели добиться некоторого присутствия в России. Начало сотрудничеству Китая со среднеазиатскими республиками в области энергетики было положено в 1994 г. В 2006 г. введен в эксплуатацию нефтепровод Асату-Алашанькоу (на первом этапе 10 млн. тонн/год).

Идея строительства нефтепровода из России в КНР впервые стала обсуждаться в 1994 г. К 2018 г. завершится строительство ветки нефтепровода Мохэ-Дацин, необходимой для увеличения объема поставок российской нефти по нефтепроводу Сковородино-Мохэ до 15 млн тонн в год. В период с 2011 по 2030 гг. по нефтепроводу Сковородино-Мохэ-Дацин из России в Китай планируется поставить до 300 млн. тонн нефти. [5]

Китайские нефтяники вышли на международную арену с опозданием. Но они обладают хорошими техническими навыками и финансовыми ресурсами, при этом готовы платить премию за вход в игру. Кроме того, они стараются быть предпочтительными партнерами, предлагающими значительные «дополнительные выгоды», особенно на африканском континенте. Китайские фирмы приносят с собой финансируемые государством программы развития, помогая строить железные дороги, порты и автомобильные дороги, что редко практикуется традиционными западными компаниями. Банки КНР в сотрудничестве с национальными компаниями предоставили ряду стран многомиллиардные кредиты, которые будут погашаться поставками нефти или газа на протяжении многих лет [1].

Стратегия энергетической безопасности Китая включает очевидные шаги — строительство трубопроводов в целях диверсификации, уменьшение зависимости от морских путей и укрепление отношений со странами-поставщиками. В рекордные сроки были построены трубопроводные системы, по которым нефть и газ из Туркменистана и Казахстана стали поступать в Китай. По российскому трубопроводу Восточная Сибирь — Тихий океан стоимостью \$22 млрд, по которому нефть перекачивается на тихоокеанское побережье (главным образом для

поставки в Японию и Корею), нефть идет и в Китай в обмен на кредит размером \$25 млрд, предоставленный Китаем.

Но наибольшие разногласия стратегия «выхода в мир» вызывала не в Африке, а в США. В 2005 году между Chevron и CNOOC разгорелась борьба за приобретение крупной американской компании Unocal, которой принадлежали значительные добывающие активы в Таиланде и Индонезии, а также в Мексиканском заливе. Длившаяся несколько месяцев борьба закончилась победой Chevron, которая предложила за Unocal меньше, чем цена, предложенная CNOOC, а именно \$17,3 млрд. На результаты сделки повлияли не столько экономические, сколько политические факторы.

Дело в том, что предстоящее поглощение вызвало ожесточенные политические дебаты в Вашингтоне, несоизмеримые с масштабами самого вопроса. Когда известие о соперничестве за Unocal дошло до Вашингтона, по словам одного из американских участников, «оно оказалась горящей спичкой в комнате, облитой бензином». Новость спровоцировала взрыв антикитайских настроений на Капитолийском холме, где Китай давно был больной темой из-за вопросов, связанных с торговлей, валютой и рабочими местами.

В 2010 году, пять лет спустя после ожесточенного сражения за Unocal, Chevron и CNOOC объявили о том, что они объединяют свои усилия для совместной разработки нефтяных месторождений, но не в Мексиканском заливе, а в прибрежных водах Китая. Примерно в это же время CNOOC стала вкладывать средства в добычу сланцевого газа и трудно извлекаемой нефти в США. В 2012 году было объявлено о покупке Nexen – канадской нефтегазовой компании, за \$15,1 млрд. На тот момент это была крупнейшая китайская энергетическая сделка [4].

Спустя десятилетие после IPO китайские компании превратились во влиятельных игроков на мировом нефтяном рынке. Однако, мотивы, которые движут этими компаниями, вызывают жаркие споры за пределами КНР. Одну группу целей для них определяет правительство (держатель контрольного пакета акций) и, таким образом, эти компании выступают «инструментами» политики государства. Но в последнем исследовании Международного энергетического агентства сделано другое заключение, согласно которому «главным двигателем являются коммерческие стимулы» и компании работают «с высокой степенью независимости» от государства. И по мере их интернационализации они начинают все больше работать так же, как другие международные компании.

ВЫВОДЫ

Значительный рост экономики изменил положение Пекина и на нефтяном рынке. Два десятилетия назад Китай не только полностью обеспечивал себя нефтью, но и экспортировал ее. Сегодня Китай импортирует примерно половину потребляемого объема, и доля импорта растет вместе с увеличением спроса. Китай является вторым по величине потребителем нефти в мире, уступая только США. В 2013 году он стал крупнейшим импортером нефти. С 2000 по 2010 год потребление нефти в Китае более чем удвоилось [1].

И это неудивительно, когда экономика страны с населением 1,3 млрд человек стабильно растет в среднем на 8-10% в год. По мере роста китайской экономики спрос на нефть будет только увеличиваться. По экспертным оценкам, примерно к 2020 году Китай может обогнать США и стать крупнейшим потребителем нефти в мире. Это результат «великой стройки Китая» — урбанизации невиданных темпов и масштабов, массивованных инвестиций в инфраструктуру, строительства зданий, электростанций, дорог, высокоскоростных железнодорожных магистралей.

Сегодня уровень урбанизации в Китае составляет почти 50% против 18% в 1978 г. Ежегодно около 20 млн. китайцев мигрируют из сельской местности в города в поисках работы, жилья и более высокого уровня жизни. Соответственно, возрастают потребности в энергии, в топливе, т.н. энергетический голод - растет спрос на уголь, нефть, природный газ, атомную энергию, возобновляемую энергию. Основой энергетики Китая пока остается уголь. Но с точки зрения отношений с мировыми рынками и мировой экономикой доминирующим фактором является нефть.

Китай превратился в крупнейшего мирового потребителя, обладающего значительным влиянием на баланс спроса и предложения и, соответственно, на цены — на нефть, а также на многие другие виды сырья и товаров потребления.

В последнее время, у Китая появились планы по запуску торговли сырой нефтью посредством запуска фьючерсов по сырой нефти в юанях на Шанхайской фьючерской бирже (ШФБ) [8]. ШФБ ждет от Пекина окончательного разрешения запуска контракта. И сегодня Китай надеется, что этот контракт станет ориентиром для всей Азии, закрепив за ним статус международного центра силы и принятия решений.

Список литературы

1. Зубы дракона: как китайские нефтяные компании покоряют весь мир [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/kompanii/resursy/244914-zuby-drakona-kak-kitaiskie-neftyanye-kompanii-zakhvatyvayut-mir?page=0,1>
2. Дацин (нефтяное месторождение) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>
3. Нарастание разногласий между СССР и КНР [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.diphis.ru/narastanie_raznoglasiy_mejdu_ssr_i_knr-a1383.html
4. Нефть Китая [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.o-kitae.ru/sovremennaya-ekonomika-kitaya/neft-kitaya.html>
5. Мордашев А.А. Эффективность, способы и методы китайской экономической дипломатии / А.А. Мордашев // Мировое и национальное хозяйство [Издание МГИМО МИД России]. - 2009. - №3-4(10-11)
6. Пакистан: Морской порт Гвадар вблизи иранской границы передан в управление компании из Китая [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fergananews.com/news/20235>
7. Майкл Коул. Китай в поисках нефти: Ирак на горизонте! [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hvlyya.org/analytcs/geopolitics/kitay-v-poiskah-nefti-irak-na-gorizonte.html>
8. Китай планирует деноминировать нефтяные фьючерсы в юане [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mixednews.ru/archives/44487>

Статья поступила в редакцию 05. 02. 2014 г.

УДК 330.12

QUESTION OF THE IMPACT OF GLOBAL ECONOMY ON THE HUMANITY WELFARE

Pobirchenko V.V., Shutaieva O.O.

Taurida National V.I. Vernadsky University, Simferopol, Republic of Crimea
e-mail: victoria_crimea@list.ru

Features of the world economy influence on welfare of humanity. And also characterized directions of the global economy influence on welfare, taking into account the trend of globalization.

Keywords: welfare, the global economy, globalization, security, competition

INTRODUCTION

Welfare - is a broad, capacious concept, and difficult socio-economic phenomenon, combining and including various characteristics levels, and the image and quality of life. Welfare of the population belongs to the rather complicated manifestations of socio-economic reality, which explains the interest to this problem not only of economics but also other branches of human knowledge, such as philosophy and sociology, religion and ethics. The theory of "welfare economics" is seen in the works of prominent economists of developed countries: in the USA - AC Pigou, J. Clark, J. Galbraith, England - A. Cole, N. Kaldor, E. Michaen, in Sweden - G. Myrdal and others.

Many Ukrainian and Russian scientists devoted their scientific works to the study of social and individual welfare, quality of research and standards of living. Among them, A.A. Belyaev [2], V.M. Zubakov [1], A.M. Komyakov [2], V.I. Priymak [5], N.M. Rimashevskaya [6], A.R. Saffulin [7], M.A. Hazheeva [8] and others.

However, scientists are still not allocated lots of indicators that should be used for assessment of the economic population welfare, there is not an effective algorithm for determining of the economic level of households welfare in the country, not deep enough examined the impact of global economic relations and the trend of globalization in general, on the formation of welfare at all levels.

The main purpose of this article is to determine the characteristics and trends of the world economy influence on human welfare, taking into account the trend of globalization.

THE RESEARCH CONTEXT

In global welfare is studied all humanity because one part of the population living in the zone of constant welfare and the other - in the area of hunger and poverty. Therefore, the world community continuous task of balancing these two opposite poles and create conditions for the people in which their lives would be long, happy, healthy and full of creativity. The most effective means to achieve and maintain the welfare - the competition, which enables all people to enjoy the economic progress. In the context of globalization the pledge of the sustainable development is the achieving of competitive

advantage, under the increasing of mutual cooperation means fierce competition among producers in the global environment.

National economies around the world become globally interdependent; creating a new form of relationship between state and society touched the citizens welfare. New global trends in the world economy are the cumulative result of many countries and have both direct and indirect impacts on humanity welfare.

In considering of the world economy welfare the main troubling trend is to provide security of the population, characterized by political stability, economic prosperity and defense of the State. For developed countries the issue of security framed exclusively to the external environment. This all associated with the increasing risk of technological and environmental disasters which is affecting on the public safety.

There is an urgent need to protect the environment. If the developing world, repeating the success of China, India and other countries which is actively updating their technology in recent years, will conduct rapid industrialization, so as a result technological development will strengthen the range of environmental impacts.

For example, dramatically increasing of carbon dioxide in the atmosphere. Developing countries lack the resources to easily adapt to global warming. Emerging economies are not only potential victims of climate change; some of them also contribute to the problem on a par with developed industrial economies.

Annual emissions of China currently approximately comparable with similar indicators the United States. World not be able to weaken global warming if the large and rapidly growing economy will not make an effort.

Ecological factor should become a staple of economic decision-making, at the regional and national levels, and also across the planet. Environmental problems of modern resource using and environmental constraints should limit the extensive economic growth. For efficient use of the resource potential needs widespread transition to resource-saving type of economic development.

Disparities in revenues increasing in most countries of the world. This trend is a complex phenomenon caused by a number of reasons, including: technological innovations, changes in relative prices, globalization. The last one only strengthens inter country and interregional differentiation in income.

Nevertheless, the global economy requires coordinated action by all countries. With the necessary effort on the part of governments and international institutions benefits of a globalized economy could spread widely among countries and within countries. Pure gains in welfare, provides an open economy, provide enough opportunities for compensation of losses and negative effects of globalization.

At the same time, in order to enhance the positive effects of an open global economy, several Governments may have to change its internal policies. This disturbing turn due to the presence of two trends: first - it's fast moving economic activity from one area to another, the second is related to the effect of labor-saving technologies, especially in the field of information processing, which leads to the release of a considerable part of the population and is a potential threat to jobs and employment .

Annual growth of food prices and food. Prices growth on food products leads to a significant reduction in income. First of all, it concerns the poorest segments of the

population, because they secrete on livelihood their families from half to three quarters of their earnings. The rapid rise of prices on rice, cereals, vegetable oil can provide benefits to farmers in the long term; however, it puts in a critical position food consumer in the short run. Among the factors affecting on the price there are: increasing food demand, changing diets, drought, possible financial speculation in the stock market, the increase in costs of production of basic agricultural components, etc.

Problem of demographic aging becomes all-encompassing scale. The world's population is aging, declining birth rates and increasing life expectancy. Children replenish the population of the world at a slower pace, and the older generation leaves it at a later age. Of course, this trend is not universal. There are states and regions that do not conform to this trend.

Especially poor countries, where high fertility and high mortality, disease, like HIV(ВИЧ), high crime shorten life expectancy. Nevertheless, the general model is clear. On aging society accounts for about 70% of world GDP, it is a significant value. When the number of people of working age ceases to increase and the number of retiree's increases, it should certainly reduce the per capita income.

In the production involving less and less people, but does not decrease the number of those among whom the income is distributed. In many countries in Europe and North America, Japan, China, the aging population threatens the existing payment system of national pension systems. As a result, the need for reform in order to increase the seniority of residents of those countries or giving them various choices in relation to age of retirement, income and consumption before and after this event. This change will entail a series of events: first, impact on the model of working life; secondly, mutate of existing at this moment national pension system. Thirdly, we should expect a slowdown of global economic growth. As a result, many countries will have millions of young people flowing into the labor market, which is not able to absorb them.

Furthermore, without the experience and education they join the ranks of youth unemployment. This negative situation is very widespread; it goes beyond the purely economic aspects, creating not only a moral challenge, but security threats. This demographic problem can't be solved by one country need for effective supranational institutions and mechanisms.

The technological revolution with information technology represents the economy of the third millennium. This is a different economic system, which has undergone restructuring, characterized by flexibility in management, decentralization and the emergence of network structures within firms and in relations with other firms and with each other. This economic system has also undergone a transformation from the state intervention in the economy.

State intervention occurs with varying degrees of intensity and focus, depending on the nature of the political forces and institutions in every society in order to strengthen global economic competition in the context of growing regional geographic and cultural differentiation conditions of accumulation and capital spending. Because of these trends we can observed the increasing of differentiation between countries, regions and territories, there are vast areas with a poor population, such as Somalia and Chad. Simultaneously, there is increasing of integration into the global scale. So interactive

computer networks are exponentially growing, creating new forms and channels of communication, forming and shaping lives life in the same time. In a world riddled with global flows of information, the person becomes a fundamental source of social significance.

All above mentioned is a factors affecting on the welfare of the population, and constantly in transformation. Nevertheless, the welfare of the population should be considered as an important quality characteristic of the economic system of any country, and as a component of global and national security.

SUMMARY

As a result of the transition to an information economy to the forefront becoming problems with a not material wealth, and with the spiritual and educational level of individual citizen. Acceleration of technological and economic development determines the significance of simulation in the knowledge economy with changing lifestyles and quality of welfare. There is growing involvement of the population in new forms of cultural and spiritual consumer behavior and development.

Thus, the trends in the global economy allow us to consider it as a rapidly evolving, which have an immediate impact on the welfare of population. Therefore, the development of collective measures to ensure food security, safety, competition, that government of various countries in the world did not consider their own interests at the expense of other countries.

References

1. Zubakov V.M. Economic policy in general welfare system of market relations, 201, (Ulyanovsk, 2012).
2. Welfare economics: studies manual, 460, (Kiev, 2012)
3. Ignatyuk A. Methodological approaches to the measurement of welfare. - [Electronic resource] Mode of access: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_34/Zmist/6PDF.pdf
4. Ignatyuk A. Comparison of levels of social welfare in the United States and Germany, Actual problems of economy, 4, 12-20, (2011)
5. Primak V. Fuzzy evaluation of economic well-being of households, Economy: Reality time, 1 (1), (2011): <http://economics.opu.ua/files/archive/2011/No1/149-158.pdf>
6. Rimashevskaya N.M. National Welfare: Trends and Prospects, (Moscow, 2009)
7. Safiullin A.R. Welfare Economics. Theory and practice, 111, (Ulyanovsk, 2007)
8. Hazheeva MA Methodological approaches to the Welfare of the population and its characteristics tier in the information economy, 180, (Irkutsk, 2012)

Побирченко В.В. Вопросы воздействия мировой экономики на благосостояние человечества / В.В. Побирченко, Е.А.Шутаева // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского Серия: «Экономика и управление». – 2014. – Т. 27 (66). № 1. - С. 101-104.

Выявлены особенности влияния мировой экономики на благосостояние человечества, а также охарактеризованы направления влияния мировой экономики на благосостояние с учётом глобализационных тенденций.

Ключевые слова: благосостояние, мировая экономика, глобализация, безопасность, конкуренция.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 339.94 (4)

РОЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРОМИСЛОВО-ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

Побірченко В.В.

*Таврійський національний університет імені В.І.Вернадського, м. Сімферополь, Республіка Крим
E-mail: yviktoriya_crimea@list.ru*

У статті розкрито європейський досвід розвитку промислово-інноваційних кластерів. Показано роль транскордонного співробітництва у існуванні даного виду мережевої співпраці та усвідомленого планування його подальшого розвитку.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, кластер, промислово-інноваційний кластер, регіональний розвиток.

ВСТУП

Формування кластерів, у тому числі промислово-інноваційних, на різних рівнях локалізації є одним з основних механізмів підвищення конкурентоспроможності, як окремих територій, так і країни в цілому. Найбільший інтерес для розвитку прикордонних, периферійних територій являє міжнародне кластерне співробітництво в рамках транскордонних кластерів.

Питанням розвитку прикордонного і транскордонного співробітництва приділяється все більше уваги у роботах як закордонних, так і українських вчених. Зокрема зазначимо праці таких провідних українських вчених, як П.Беленький, О.Білорус, Н.Кухарська, Н.Мікула, В.Новицький та ін. Цікавими також представляються зарубіжні дослідження світового досвіду розвитку промислових та інноваційних кластерів, проведені А.Бикової, М.Волкової, Т.Сахно, В. Третьяка, І.Ферової, докладний аналіз теоретичних підходів до мережевих формам міжфірмальної кооперації М.Румянцевої і О.Третьяк О.А., а також комплексне дослідження міжфірмових мереж як сучасної форми функціонування ринку Шерешевої М., Becattini G., Cortright J., Ketels Ch., Porter M., Sölvell Ö. та ін.

Незважаючи на велику кількість публікацій в кожній з них розглянуті лише деякі напрямки, що мають важливе значення для розуміння природи даного виду мережевої співпраці та усвідомленого планування його подальшого розвитку. И також відсутні публікації в яких би аналізувався європейський досвід трансграничної кластерної політики в якості одного з найбільш ефективних шляхів розвитку прикордонних територій.

Метою даного дослідження – є аналіз європейського досвіду розвитку промислово-інноваційних кластерів, як транскордонної мережевої співпраці.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У міру зростання інтернаціоналізації бізнесу в останні роки відбувається поступовий розвиток транскордонних кластерних ініціатив, у тому числі - між європейськими країнами. Це закономірний процес, пов'язаний, в першу чергу, з

необхідністю задоволення зростаючих потреб споживачів, пошуками нових можливостей для економії і взаємодоповнюючих конкурентних переваг партнерів на міжнародному рівні. Інтернаціоналізація кластерів допомагає їм зберегти динаміку розвитку, не допустити так званого «Ефекту замикання» (lock-in) як однієї з причин несприятливого результату розвитку кластера [6]. Проте, європейські експерти відзначають, що в даний час тільки Німеччина і Франція повною мірою беруть участь у процесі інтернаціоналізації промислово-інноваційних кластерів.

На рівні європейських кластерних політик розвитку транскордонних промислово-інноваційних кластерів також приділяється поки недостатньо уваги. Основна ініціатива, що ставить своєю метою розвиток міжнародних кластерів в Європі - TACTICS (Transnational Alliance of Clusters Towards Improved Cooperation Support) - Транснаціональний кластерний альянс [1]. Мета якого - підтримка посилення співпраці.

Ініціатива TACTICS об'єднала сім провідних національних та регіональних державних регіональних організацій (кластерних агентств), а саме: VINNOVA (Швеція), TMG (Австрія), North West Development Agency (Великобританія), OSEO (Франція), IWT (Бельгія), VENINN (Італія), PAED (Польща). Дані структури покликані активно взаємодіяти з метою вироблення стимулюючих політик та інструментів реальної підтримки розвитку кластерів в ЄС, а також доносити результати своєї роботи до всіх зацікавлених осіб.

В рамках поставленої мети були визначені 6 пріоритетних напрямків [12]:

1. Стимулювання міжнародного кластерного співробітництва.
2. Оцінка ефективності розвитку кластерів.
3. Підтримка маркетингу і брендингу кластерів.
4. Використання кращих практик розвитку кластерів в процесі розвитку нових кластерів і галузей, включаючи інноваційні послуги.
5. Фінансування інновацій в галузях по каналах розвинених промислово-інноваційних кластерів.
6. Залучення одержувачів результатів діяльності кластерів у вдосконалення їх розвитку.

Вищевказані цілі поступово переводять процес обговорення кращих практик розвитку промислово-інноваційних кластерів в площину реальної співпраці між європейськими кластерами з урахуванням економічної ефективності даних ініціатив.

Крім того, однією з умов ініціативи TACTICS є використання переваг інших кластерних ініціатив в рамках ЄС (тобто їх «валоризації») [13] - CLUNET, CEE Cluster-Network та ін.

Ініціативи, подібні TACTICS, активно розвиваються в Європі в останні кілька років, однак поки, на думку експертів, ще рано говорити про інноваційний прорив або повноцінну ефективну взаємодію.

Тим не менш, існує кілька прикладів успішного розвитку транснаціональних промислово-інноваційних кластерів в Європі. Даний досвід накопичений, в першу чергу, в біотехнологічному секторі [7]. Важливо відмітити, що інтернаціоналізація

біотехнологічних кластерів означає значні перспективи для розвитку інноваційних конкурентних переваг для Європи, в цілому.

1. Bio Valley Basel - спільна програма Швейцарії, Німеччини та Франції з розвитку транскордонного біотехнологічного кластера.

Основна мета даної програми, що діє з 1996 р. - об'єднати сильні біотехнологічні компанії Північно-Заходу Швейцарії (регіон навколо Базеля), Південного Бадена (Німеччина) і Ельзасу (Франція). Програма включає більше 900 компаній, включаючи глобальних лідерів у фармацевтичному секторі та агро-бізнесі. Також в неї входить 40 наукових організацій і 4 університету і більш ніж 280 дослідницьких груп. Дана кластерна програма діє як один з найбільших біотехнологічних регіонів у Європі. Координація здійснюється за допомогою центральної кластерної асоціації, заснованої на трьох асоціаціях: у Швейцарії (Bio Valley platform Basel), Франції (Association Alsace Bio Valley) і Німеччини (Bio Valley Germany). Даний транскордонний кластер розвивається вже майже 15 років і, безумовно, відноситься до зрілих промислово-інноваційних кластерних систем, володіючи повним набором переваг.

2. Ініціатива приватно-державної мережевої організації ScanBalt, об'єднуюча наукове і виробниче співтовариство у сфері природничих наук, спрямована на формування транскордонного співтовариства біотехнологічних кластерів «ScanBalt BioRegion». Спільнота об'єднує університети, наукові центри, біотехнологічні компанії, державні структури Данії, Ісландії, Норвегії, Фінляндії, Швеції, Естонії, Латвії, Литви, Польщі, північних районів Німеччини та Північно-Заходу Росії.

Поточна стратегія ScanBalt - «Інновації на вершині Європи» - націлена на просування інвестицій в регіоні Балтійського моря на регіональному, національному та міжнародному рівнях [3].

Основними перевагами ініціативи ScanBalt BioRegion є:

- розвинені компетенції в галузі біотехнологій, об'єднані в супер-кластер;
- сильні, конкурентоспроможні бренди (AstraZeneca, LEO Pharma, Lundbeck, Novo Nordisk, Fermentas, Asla Biotech);
- можливості для проведення клінічних випробувань і доступ до медичних технологій;
- існуючі координаційні та комунікаційні послуги для забезпечення вільного обміну знаннями;
- багатий досвід роботи зі структурами, що надають фінансування (ЄС, Nordic Innovation Centre та ін.);
- зацікавленість у міжнародній кооперації;
- спеціалізація на дослідженнях стовбурових клітин, морський біотехнології та агробіотехнології.

У 2014 р. біо-регіон включає: 3000 компанії природничо-наукового напрямку; 60 університетів; 25 наукових парків.

Значні масштаби даної кластерної ініціативи, участь у ній країн з різним рівнем розвитку економіки в цілому, і інновацій, зокрема, роблять завдання формування біотехнологічного макро-регіону, а згодом - макро-кластера важкодійснюваним. З іншого боку, розвиток спільних програм та ініціатив у регіоні Балтійського моря,

включаючи ідею формування єдиного регіонального бренду, має сприяти гомогенізації економічного простору і зниження бар'єрів для об'єднання існуючих національних кластерів. Даний транскордонний кластер розвивається вже 13 років (з 2001 року) і, безумовно, також відноситься до зрілих промислово-інноваційних кластерних систем, володіючи повним набором переваг.

ВИСНОВКИ

До теперішнього часу накопичено достатньо авторитетних досліджень, що виявляють численні переваги кластерного підходу до розвитку бізнесу і територій, повною мірою характерних для європейських країн.

Рух у напрямку використання цінного досвіду європейських державних структур, підприємств і науково-освітніх центрів з розвитку промислово-інноваційних кластерів в інших країнах, на наш погляд, можливо по двох траєкторіях: 1) застосування європейських методик виявлення потенційних кластерів, апробованих керівництв з управління кластерами, що розвиваються і методів оцінки ефективності зрілих кластерів при формуванні промислово-інноваційних кластерів; а також, 2) вивчення і застосування європейського досвіду кластерного розвитку в процесі планування та формування транскордонних промислово-інноваційних кластерів за участю європейських підприємств та підприємств приграничних територій інших країн.

Підводячи підсумки, необхідно визначити напрямки подальших досліджень, які почасти є відповіддю на основні проблеми та виклики кластерного розвитку в Європі. Географічна близькість грає в кластерах все меншу роль, тому зростає необхідність вивчення інших характеристик їх розвитку: сили зв'язків всередині та між кластерами, можливості трансферу технологій та перебігу знань (Spillover effects), а, отже - крос-інновацій, наявності позитивних і негативних екстерналій, пріоритетів розвитку транскордонних кластерів .

Список літератури

1. European Cluster Organizations Directory – Europe INNOVA, 2013, Q2 – 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europabio.org/facts-figures.htm>
2. European Innovation Scoreboard. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard-2013>.
3. FP7 Capacities Work Programme 2013: Regions of Knowledge. // European Commission C(2010)4903 of 2014. Gail Dutton. Emerging Biotechnology Clusters. Experienced Management and VCs and a Serial Entrepreneurial Culture Provide Critical Keys to Success // Genetic Engineering and & Biotechnology News - May 1 2014 (Vol. 29, No. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.genengnews.com/articles
4. Giacomo Becattini - intervention in Glasgow 2000 on industrial districts – written by Franziska Blunck 07.03.2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tci-network.org/activities/glasgow_becattini_intervention.
5. Global Innovation Index Report. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>
6. Henry Erzkowitz. The triple helix: university-industry-government innovation. – Routledge, NY, London, 2008.

7. Irish Biopharma Clusters 2013. A guide to Irish companies active in the pharmaceutical and biotechnology sectors. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.biotechnologyireland.com/SITE/UPLOAD/DOCUMENT/Bioc_lusterBooklet.pdf
8. Joseph Cortright. Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development. // A Discussion Paper Prepared for the Brookings Institution Metropolitan Policy Program. - March 2006.
9. Kristofer Erlandsson. Triple Helix Management and road map simulations for TH cooperation ability and cluster development. Greenbook. – Bromma tryck AB, Stockholm, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cluster-research.org/greenbook.htm>.
10. Kristofer Erlandsson. Triple Helix Management and Road Map simulations for TH cooperation ability and cluster development – presentation on the 2-d European Conference InterCluster-2008, Paris, 17-18.11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intercluster.eu/images/stories/WS3.pdf>
11. Ötjan Sölvell. Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. 2-d ed., Danagerds Grafiska, Ödeshög, January, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cluster-research.org/redbook.htm>.
12. The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard European Commission, JRC/DG RTD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scribd.com/doc/25451234/The-2013-EU-Industrial-R-D-investment-scoreboard>
13. The global practitioners network for competitiveness, clusters and innovation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tci-network.org>.
14. White paper. The emerging of European world-class clusters. - Brussels, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intercluster.eu/images/stories/white_paper/white_paper_the_emerging_of_european_world_class_clusters.pdf

Побирченко В.В. Роль трансграничного сотрудничества в развитии европейских промышленно-инновационных кластеров / **Побирченко В.В.** // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского Серия: «Экономика и управление». – 2014. – Т. 27 (66). № 1. – С. 105-109.

В статье рассмотрен европейский опыт развития промышленно-инновационных кластеров. Показана роль трансграничного сотрудничества в существовании данного вида сетевого сотрудничества и осознанного планирования его дальнейшего развития.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, кластер, промышленно-инновационный кластер, региональное развитие.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 330.101.2

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ

Польская С.И.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

E-mail: svetlk-pol@mail.ru

В статье проанализированы теоретические подходы к определению понятия экономических потерь и предложена система классификации потерь на двух уровнях, отражающая их содержание в процессе воспроизводства экономики и формы их проявления в условиях конкретного хозяйственного субъекта. Система классификации экономических потерь позволит сформировать систему показателей экономических потерь и критерии их оценки. Особое место в системе оценки и регулирования экономических потерь отведено нормам и нормативам различных ресурсов.

Ключевые слова: потери, затраты, ущерб, экономические потери.

ВВЕДЕНИЕ

Экономические потери являются объективным свойством функционирования хозяйствующих субъектов любого уровня. Возникновение этих потерь обусловлено рядом объективных и субъективных причин, существенно зависящих от технического уклада и уровня эффективности функционирования и управления хозяйственными единицами. При этом любые экономические потери оказывают отрицательное влияние на народнохозяйственный комплекс.

Актуальность темы обусловлена тем, что система регулирования экономических потерь, которая бы способствовала обеспечению стабильности и безопасности национальной экономики Украины, еще только формируется. В экономической литературе нет единого подхода к определению понятия и классификации экономических потерь. Экономические потери важно рассматривать в целостной системе расширенного воспроизводства национальной экономики.

Можно отметить работы, посвященные анализу экономических потерь, таких ученых, как С.Чейз, В.А. Соболев, С.Д. Головин, А.Г. Карев, К.Б. Лейкина, П. Р. Леиашвили, В.В. Слезко и другие. Однако методы и подходы к оценке экономических потерь в современной экономической науке разработаны еще недостаточно хорошо и требуют дополнительной классификации и формализации.

Цель данной работы: проанализировать теоретико-методологические аспекты экономических потерь и предложить их системную классификацию.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В 20-30-х годах в исследованиях советских экономистов по проблеме потерь прослеживался технологический подход. Основной упор в мероприятиях по борьбе с потерями делался на экономию текущих затрат энергоносителей, сырья и материалов в процессе производства, на повышение производительности станков, машин, технологического оборудования, снижение производственных отходов,

экономии рабочего времени. В то же время, такой вид экономических потерь, как ущерб от бесхозяйственности, хищений, недостач, порчи имущества и материалов приобретал ярко выраженный политический характер, где государственная социалистическая собственность представлялась общенародным достоянием, а ее потери считались самым большим «грехом». Поэтому всех замеченных в расхитительстве и бесхозяйственности объявляли государственными преступниками, а методы борьбы с потерями государственной собственности были жестокими, но экономически малоэффективными.

Аналогичный подход характерен и для ряда зарубежных экономистов. Комиссия Гувера, изучавшая потери в промышленности США, использовала специфический метод анализа потерь. К потерям относят не только те материальные ценности, которые непроизводительно, без пользы потреблены в производстве, но и все то, что могло быть произведено, но не произведено по указанным причинам. Такой подход расширил понятие потерь, включив в них и нереализованные возможности [1 с.9].

Американский экономист Стюарт Чейз понятие потерь трактовал несколько шире: «Потеря - это всякое препятствие к максимальному использованию стоимости при максимальных затратах» [2 с.13].

В 60-80-х годах Соболев В.А. характеризовал экономические потери следующим образом: «К потерям в собственном смысле слова относятся только потери из произведенного общественного продукта и национального дохода. Во всех остальных случаях речь идет не о потерях из произведенной продукции, а о потерях вытекающих из недоиспользованных возможностей, что находит свое отражение в уровне производительности труда» [3 с.21].

Головин С.Д. и Карев А.Г. в самых общих чертах считали, что потери можно определить как нерационально использованную часть наличных ресурсов в виде безвозмездного и безвозвратного изъятия их из хозяйственного оборота (сверх общественно-необходимых затрат ресурсов на производство продукции), простоев производственных ресурсов [4 с.20].

Паата Леиашвили дал экономическим потерям следующее определение: это отношение к безрезультатно использованным полезным ограниченными благам, следовательно, это отношение к потерям возможностей удовлетворения потребностей. Это безрезультатные экономические затраты. Если в результате использования экономические полезности не превратились в затраты, значит они превратились в потери. Потери, так же как и затраты, есть уничтоженные полезности. Однако, затратам соответствуют удовлетворенные потребности, а потерям - неудовлетворенные. Поэтому неэффективные затраты всегда можно представить как сумму эффективных затрат и потерь, в которые превратились полезности использованных ограниченных благ [5 с.37].

Особого внимания заслуживает определение экономических потерь, данное К.Б. Лейкиной. Она рассматривает потери в процессе производства и реализации продукции. «Потери в широком смысле слова (социально-экономические) - это разность между объективно возможным (исходя из технического уровня наличных ресурсов производства) и сложившимся уровнем удовлетворения материальных и

культурных потребностей трудящихся. Потери в узком смысле слова (экономические) представляют собой разность между объемом продукции, которая могла быть создана и реализована потребителям при рациональном использовании живого труда и данного уровня развития техники и технологии производства, и объемом продукции, фактически созданной и реализованной потребителям»[6 с.36]. Это шаг вперед к определению потерь с позиции процесса расширенного воспроизводства.

Проведенный анализ подходов к определению экономических потерь позволяет сделать выводы, что экономические потери - это соотношение между объективно возможным и фактически полученным экономическим результатом в процессе функционирования социально-экономической системы. Они указывают на ущерб от бесхозяйственности, нереализованные возможности производства, нерациональность использования имеющихся ресурсов, и как следствие безрезультатность экономических затрат.

Исследования видовых характеристик экономических потерь, на наш взгляд, должно строиться на основе следующих классификационных принципов:

- народнохозяйственный подход (на любом уровне народнохозяйственной иерархии, доминирующим является установление влияния процессов потереобразования на состояние совокупного ресурсного потенциала общества);
- ресурсный подход (экономические потери могут быть потерями только непосредственно имеющихся ресурсов);
- комплексный подход (исследование должно быть целенаправленным, многоаспектным при раскрытии различных характеристик экономических, правовых, организационных и т.д. потерь);
- системный подход (исследование различных видов экономических потерь, как совокупность взаимосвязанных элементов целостной системы).

На основе указанных принципов можно предложить следующую систему классификации потерь на двух уровнях, отражающую, соответственно, их содержание в процессе воспроизводства экономики и формы их проявления в условиях конкретного хозяйственного субъекта.

На первом классификационном уровне разграничение видов потерь и их анализ проводится по следующим направлениям:

- по масштабу потерь (макро-, мезо- и микроуровне);
- по объекту потерь, а именно виду ресурса (потери средств труда, предметов труда, готовой продукции, трудовых ресурсов, финансовых и природных ресурсов, и т.д.);
- по объективности существования потерь (объективно обусловленные (или оправданные) и чистые (или неоправданные));
- по характеру негативного влияния на состояние ресурсного потенциала (прямые и косвенные).

На втором уровне классификации экономических потерь представляется целесообразным конкретизировать виды потерь первого уровня по следующим направлениям:

- по лимитированности (лимитированные и нелимитированные);

- по правомерности (правомерные или неправомерные);
- по документальности отражения (явные учитываемые и латентные неучитываемые).

При построении единой классификации экономических потерь следует учитывать, что они возникают в различных фазах развития экономики, имеют различные признаки и неодинаково воздействуют на конечные результаты экономического развития [7 с.225].

В аспекте проводимого исследования особого внимания заслуживает оценка неправомерных экономических потерь. Их объективность объясняется существованием в национальной экономике так называемого «теневого сектора». Действие этого фактора приводит к существенным искажениям оценок реальных экономических потерь на всех уровнях их анализа:

- с одной стороны, их уровень завышается в финансово-бухгалтерской и налоговой отчетности по издержкам (себестоимости) производства и реализации продукции (услуг);
- с другой стороны - занижается отчетностью контролирующих и надзирающих органов и инстанций по хищениям, бесхозному хранению и нерациональному использованию национального богатства в различных формах.

Тем самым, из зоны объективных оценок экономические потери выпадают в «теневой сектор». Если распространить определение «теневого сектора», то экономические потери можно оценивать размерами в «скрытой», «неформальной» и «незаконной» формах.

Тогда к скрытым экономическим потерям мы относим фактически существующие утраты, неотраженные в формах официальной отчетности юридических лиц. К ним можно отнести и такие изощренные формы, как завышение балансовой стоимости основных фондов за счет включения в них полностью изношенного и фактически бездействующего оборудования, с целью увеличения размеров амортизации и минимизации прибыли (налога на прибыль).

К неформальным экономическим потерям относятся фактические потери, образовавшиеся в процессе неформальных, законодательно неоформленных видов деятельности (торговля «с колес», бартерные сделки).

К незаконным видам экономических потерь относятся как потери, образуемые в результате незаконной деятельности, так и формально отнесенные к ним фактически отсутствующие потери с целью последующего сокрытия хищений и незаконного присвоения. Например, в случаях преднамеренных банкротств субъектов хозяйствования.

Нужно заметить, что в Украине, как и в большинстве западных стран, незаконные виды деятельности не входят в круг объектов статистического наблюдения, а их оценки являются предметом экспертных исследований, страдающих субъективизмом и существенным разбросом качественных и количественных определений.

Система классификации экономических потерь позволяет сформировать систему показателей экономических потерь и критериев их оценки.

Экономические процессы, происходящие в национальной экономике, необходимо научиться измерять. Огромная роль в этом отводится системе показателей. Необходимо добиться того, чтобы тот или иной показатель отображал объективно существующий экономический процесс.

Объективно существующие в народно-хозяйственном комплексе экономические потери могут измеряться, как натуральными, так и стоимостными показателями. Причем значение натуральных показателей в ряде случаев неоправданно занижается.

Натуральные показатели находят широкое применение в оценке экономических потерь топливно-энергетического, природного и трудового ресурсов. Так, например, экономические потери природных ресурсов при производстве, транспортировке и использовании, выраженные в натуральных показателях, имеют важнейшее народнохозяйственное значение. Сопоставление этих показателей по регионам, отраслям, отдельным производствам представляет собой серьезный аналитический материал для принятия управленческих решений по сокращению потерь. Существенным недостатком натуральных показателей экономических потерь является невозможность их агрегирования, как по вертикали, так и по горизонтали, а также невозможность их сопоставления.

Стоимостные показатели успешно преодолевают эти недостатки, и широко используются для определения величины экономических потерь финансового ресурса, для проведения анализа структуры экономических потерь различных институциональных единиц на различных народнохозяйственных уровнях.

Анализ существующих показателей экономических потерь указывает на необходимость отказа в отдельных случаях от применения только натуральных или только стоимостных показателей. Существует объективная необходимость и в применении натурально-стоимостных показателей (снижение затрат определенного ресурса в натуральном выражении на 1д.ед. произведенной продукции, рост объема капитальных вложений на производство определенного количества продукции).

Таким образом, показатели экономических потерь можно разбить на три группы: натуральные, стоимостные и натурально-стоимостные. Все они могут быть применены для определения экономических потерь на макро и микроуровнях экономики. Причем потери на макроуровне не всегда дезагрегируются в потери микроэкономики.

Так же, по нашему мнению показатели экономических потерь обладают количественной определенностью, которую можно распределить по трем уровням.

Первый уровень формируют допустимые, нормативные объемы экономических потерь. На втором уровне располагаются сверхнормативные объемы потерь, и, наконец, критические величины экономических потерь составят третий уровень. Наличие трехуровневой системы количественной определенности экономических потерь обеспечивает формирование критериев их оценки и предоставляет потенциальную возможность для их регулирования.

Особое место в системе оценки и регулирования экономических потерь должны занять нормы и нормативы расхода различных ресурсов. Рассмотрим более

подробно потенциальные возможности нормативного метода регулирования экономических потерь.

Нормы и нормативы ресурсных затрат в силу их универсальности одновременно выступают как объект и как инструмент управления. В нормах затрат ресурсного потенциала должны отражаться устойчивые связи, необходимые для установления многообразных пропорций расширенного воспроизводства. Причем необходимо понимать, что нормы функционируют в условиях рынка, а следовательно конкуренции.

Норма, как количественная мера затрат того или иного вида ресурсов в расчете на единицу продукции, должна отражать лучшие достижения отечественного производства и иметь тенденцию к снижению без ущерба для качества и конкурентоспособности. Такие нормы считаются прогрессивными, и они широко могут быть использованы для планирования и прогнозирования затрат сырья и материалов.

Нормы расхода в управлении выполняют множество различных функций, главными из которых являются основы организации и управления производством соответствующих видов материальных ресурсов на предприятиях, в отраслях народного хозяйства; планирование материально-технического снабжения конкретного производства; определение затрат на производство; исходная база для учета и контроля за рациональным использованием ресурсов.

На основе норм определяется количественная мера целесообразных связей между различными элементами процессов производства, потребления и обращения в отраслевом и территориальном аспектах.

Формирование и использование в практической работе прогрессивных технико-экономических норм и нормативов являются важнейшим условием не только повышения конкурентоспособности, эффективности производства и качества работы, но и совершенствования учета и калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг.

ВЫВОДЫ

Таким образом, проанализировав подходы к теоретическому определению экономических потерь, мы пришли к выводу, что экономические потери - это соотношение между объективно возможным и фактически полученным экономическим результатом в процессе функционирования социально-экономической системы. Они указывают на ущерб от бесхозяйственности, нереализованные возможности производства, нерациональность использования имеющихся ресурсов, и как следствие безрезультатность экономических затрат.

Исследование видовых характеристик экономических потерь, на наш взгляд, должно строиться на основе следующих классификационных принципов, учитывая: народнохозяйственный подход, ресурсный подход, комплексный подход и системный подход.

На основе этих принципов мы предложили систему классификации потерь на двух уровнях, отражающую, соответственно, их содержание в процессе

воспроизводства экономики и формы их проявления в условиях конкретного хозяйственного субъекта.

Так же мы пришли к выводу, что при построении единой классификации экономических потерь следует учитывать, что они возникают в различных фазах развития экономики, имеют различные признаки и неодинаково воздействуют на конечные результаты экономического развития.

В аспекте проводимого исследования особого внимания заслуживают оценки неправомерных экономических потерь, выпадающих из зоны объективных оценок в «теневой сектор».

Классификация экономических потерь позволяет сформировать систему показателей экономических потерь и критериев их оценки. Таким образом, показатели экономических потерь можно разбить на три группы: натуральные, стоимостные и натурально-стоимостные. Все они могут быть применены для определения экономических потерь на макро и микроуровнях экономики. Причем, потери на макроуровне не всегда дезагрегируются в потери микроэкономики.

Так же, по нашему мнению, показатели экономических потерь обладают количественной определенностью, которую можно распределить по трем уровням: на первом уровне допустимые, нормативные объемы экономических потерь; на втором сверхнормативные объемы потерь, на третьем критические величины экономических потерь. Наличие трехуровневой системы количественной определенности экономических потерь обеспечивает формирование критериев их оценки и предоставляет потенциальную возможность для их регулирования.

Особое место в системе оценки и регулирования экономических потерь должны занять нормы и нормативы расхода различных ресурсов. На основе норм определяется количественная мера целесообразных связей между различными элементами процессов производства, потребления и обращения в отраслевом и территориальном аспектах.

Для того чтобы произвести всестороннюю объективную оценку экономических потерь социально-экономической системы представленной различными хозяйствующими субъектами, необходимо осуществить экспертизу соответствия реального состояния этой системы и ее параметров определенным критериям, нормам и нормативам.

Список литературы

1. Отчет комиссии Гувера. Потери в промышленности СевероАмериканских штатов. – М-Л. Техника управления, 1931. –250 с.
2. Чейз С. Трагедия расточительства (Перев. с англ.).- М.: Гостех-издат, 1926. –141с.
3. Соболев В.А. К вопросу об экономической сущности и исчислении народно-хозяйственных потерь / В.А. Соболев // Вестник статистики. – 1969. – №5. – 21 с.
4. Головин С.Д. Проблемы совершенствования мер борьбы с потерями в народном хозяйстве / С.Д. Головин, А.Г. Карев. – Сборник ВНИИ МВД СССР, 1987. – 28 с.
5. Леиашвили П. Р. Экономическая деятельность: Телеологический анализ / П. Р. Леиашвили. – К: «Сиахле», Тбилиси, 2011 . – 194 с.
6. Лейкина К.Б. Ликвидация потерь - резерв интенсификации производства / К.Б. Лейкина - М.: Наука, 1985. –85 с.

7. Слезко В.В. Проблемы совершенствования механизма сокращения экономических потерь в практике оценки и управления собственностью / В.В. Слезко //Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления -2002», выш.4. - М.: ГУУ, 2002. – С. 223-227.

Статья поступила в редакцию 04. 02. 2014 г.

УДК 531: 681.3

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Попов В.Б., Кадыров Э.Ш.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым
e-mail: pvb55@mail.ru

В статье проведен анализ основных моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятия, среди которых модель интегральной оценки Э. Альтмана, модель оценки угрозы банкротства М. А. Федотовой, модель вероятности задержки платежей и др. Также проведен сравнительный анализ этих моделей, выявлены их недостатки и преимущества.

Ключевые слова: банкротство предприятия, индекс кредитоспособности Альтмана, коэффициент автономии, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, комплексный коэффициент банкротства.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях периодичности проявления экономических кризисов актуальной является проблема прогнозирования вероятности банкротства. Известны два основных подхода к оценке вероятности банкротства. Первый базируется на финансовых данных и включает оперирование количественными индикаторами – финансовыми коэффициентами. Это многофакторные регрессионные модели, учитывающие изменения в области финансового управления и экономики, на рынках капиталов и других факторов. Второй подход к прогнозированию банкротства исходит из статистики изменения показателей обанкротившихся компаний и сравнения их с соответствующими данными исследуемых организаций. В обоих подходах ключевым является выбор оптимального числа значимых финансовых коэффициентов, обеспечивающих требуемую надежность и достоверность оценки вероятности прогноза.

Данная работа касается вопросов построения математических моделей прогнозирования вероятности банкротства современных предприятий. Прогнозирование банкротства предприятия можно рассматривать как основной метод, позволяющий спланировать экономическое состояние предприятия на будущий период времени. Моделирование позволяет избежать кризиса и финансового дефолта предприятия, при своевременном построении определенной модели прогнозирования. Цель заключается в том, что посредством моделей должны учитываться все возможные взаимосвязи, закономерности и условия развития с тем, чтобы выявить «поведение» объекта в различных ситуациях.

В последнее время ученые пытаются формализовать процесс прогнозирования банкротства компаний и предприятий. Было разработано множество различных математических и экономических моделей. Наиболее известные и значимые из них описаны в работах специалистов в области экономики Альтмана Э. [1, 2], Р. Таффлера [3], Г. Тишоу [3], У. Бивера [4], Ж. Коннана, М. Гольдера, Г. Стрингейта

[5], Д. Фулмера [6], Р. Лиса, А. Стрикленда [7], Дж. Ольсона [8]. Достаточно хорошо освещены причины возникновения кризисов, их виды, последствия, процессы формирования антикризисных стратегий. Этими вопросами занимались А. Томпсон, Ж. Ришар, З. Хелферт, Р. Холт и другие. Российские ученые Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков предприняли попытку адаптировать модель «Z-счет» Э. Альтмана к российским условиям. Новые методики диагностики возможного банкротства, предназначенные для отечественных предприятий, были разработаны О. П. Зайцевой [9], Р. С. Сайфуллиным и Г. Г. Кадыковым. Кроме того, 25 июня 2003 г. было принято постановление правительства Российской Федерации «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» № 367, в котором установлена официальная система критериев для оценки неплатежеспособности организаций. В работах Федоровой Г. В. [10], Гаврилова В. Е. [11], Баренбойм П. [12], Гиляровской Л. Т., Вехоревой А. А. [13], Витрянского В. В., Зинценко С., Лившица Н., Лопача В., Никитина О., Свита Ю. и др. подробно рассматриваются критерии и методы оценки вероятности банкротства компаний, а также приводится анализ количественных и качественных составляющих, оказывающих влияние на финансовую устойчивость организаций. Это свидетельствует о том, что прогнозирование угрозы банкротства компании актуально для довольно широкого круга как научных исследователей, так и хозяйствующих субъектов.

Анализ и изучение опубликованных научных работ позволили сделать вывод о том, что многие методики оценки вероятности банкротства устарели и существует потребность в разработке новых моделей, что и определило выбор темы работы.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Основными методиками и моделями, используемыми в зарубежной и отечественной практике оценки финансового состояния и прогнозирования банкротства, являются:

1. Z-счет Э. Альтмана;
2. пятифакторная модель Э. Альтмана;
3. семифакторная модель Э. Альтмана;
4. коэффициент У. Бивера;
5. модель Д. Коннана – М. Гольдера;
6. девятифакторная модель Фулмера;
7. модель Спрингейта;
8. скоринговый метод Credit-Men Ж. Депаляна;
9. формула Z-счет Лиса;
10. модель Таффлера и Тишоу;
11. модель Охе – Вербаера;
12. модель Честера;
13. рейтинговая оценка кредитоспособности ссудозаемщика (Франция);
14. метод оценки финансового состояния Д. Ван Хорна;
15. показатель Д. Аргенти;
16. рейтинговая модель Р.С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова;
17. методические указания Федеральной службы «России по финансовому

- оздоровлению и банкротству»;
18. шестифакторная модель О. П. Зайцевой;
 19. модель ученых Иркутской государственной экономической академии для торговых предприятий;
 20. модель Г. Чонаевой;
 21. рейтингово-скоринговая методика оценки Г.В. Савицкой;
 22. модель ученых Московского государственного университета печати;
 23. модель Н.В. Пчеленок – М.М. Петрыкиной для агропромышленных организаций;
 24. модели ученых Нижегородского филиала Национального исследовательского университета «Высшей школы экономики»;
 25. векторная модель.

В настоящее время не существует единого мнения об оптимальном количестве финансовых коэффициентов многофакторных моделей прогнозирования. Например, Э. Альтман начинал с разработки двухфакторных моделей. Затем на основе обследования 66 предприятий и исследования 22 финансовых коэффициентов им была предложена пятифакторная модель прогнозирования.

На основании обработки данных 60 предприятий (30 потерпевших крах и 30 нормально работавших) со средним годовым балансом в 455тыс. долл. была создана модель Фулмера, которая изначально содержала 40 коэффициентов, тогда как окончательный ее вариант использует всего девять.

Как правило, выбор необходимого числа значимых коэффициентов многофакторных моделей прогнозирования осуществляется экспертным путем. К сожалению, количество экспертов, принимавших участие в проведении экспертиз, в специальной литературе зачастую не приводится. Из методов теории вероятности известно, что для минимальной достоверности при заданной надежности модели требуется на менее пяти экспертов.

Главную роль в антикризисном управлении фирмы играет своевременное распознавание ее кризисного состояния с необходимым (требуемым) уровнем достоверности, для своевременного принятия мер по предупреждению и предотвращению кризиса.

Система диагностики кризисных ситуаций предприятия на сегодняшний день не представляет собой какой-либо четко сформулированной базы, при применении которой можно, рассчитав ряд показателей, уверенно сказать, какая степень развития на сегодняшний день присуща данному субъекту. Существующая нормативная база российской практики диагностики банкротства направлена, в первую очередь, на выявление каких-либо черт, отражающих деятельность организации, которая уже находится в кризисной ситуации.

Все модели прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными и российскими авторами, включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние коммерческой организации. На их основе рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами у индикаторов.

В зарубежной и российской экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства коммерческих организаций. Первые исследования аналитических коэффициентов для предсказания возможных осложнений в финансовой деятельности компаний проводились в США ещё в начале 30-х гг. прошлого века.

Механизмы прогнозирования вероятности банкротства диагностируют уровень угрозы банкротства предприятия. При этом банкротство рассматривается как крайнее проявление кризиса.

Наиболее распространенными моделями являются.

Модель Альтмана. В 1968 году впервые была опубликована Z-модель Эдварда Альтмана [1]. Первоначально модель была применима для анализа компаний, акции которых котируются на бирже. Модель для предприятий, у которых акции не котируются на бирже, была создана только в 1983 году. В экономическом смысле, модель является функцией, зависящей от определенных показателей, характеризующих результаты работы предприятия и его экономический потенциал.

Альтман разработал собственную модель на основе изучения финансового положения 66 предприятий. Объекты изучения были выбраны таким образом, чтобы оценивались в равной степени (по 50%) как обанкротившиеся, так и успешно работающие организации.

Рассмотрим формулы расчета четырех моделей Альтмана, упоминаемых на сегодняшний день в экономической литературе.

Двухфакторная модель Альтмана. Эта методика характеризуется простотой и наглядностью прогнозирования вероятности банкротства, так как основана на расчете влияния только двух показателей: коэффициента текущей ликвидности и удельного веса заёмных средств в пассивах. Формула двухфакторной модели Альтмана имеет вид:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * K_{\text{тл}} + 0,579 * (ЗК/П), \text{ где:}$$

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$ЗК$ – заёмный капитал;

$П$ – пассивы.

При значении $Z > 0$ ситуация в анализируемой компании считается критичной с высокой степенью вероятности наступления банкротства.

Пятифакторная модель Альтмана. Эта методика получила наибольшее распространение. Она разработана для анализа акционерных обществ, чьи акции котируются на бирже. Именно она была опубликована ученым в 1968 году. Формула расчета этой модели имеет вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + x_5, \text{ где:}$$

x_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов предприятия;

x_2 – отношение суммы распределенной прибыли к сумме активов предприятия;

x_3 – отношение суммы прибыли до налогообложения к общей стоимости активов;

x_4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к бухгалтерской (балансовой) стоимости всех обязательств;

x_5 – отношение объема продаж к общей величине активов предприятия.

Результаты расчета Z – показателя служат основанием вероятностного прогноза для конкретного предприятия. Соотношение вероятности банкротства и значения показателя Альтмана представлено в Таблице 1.

Таблица 1.

Соотношение показателя Альтмана и вероятности банкротства компании

Значение Z -показателя	Вероятность банкротства компании
$Z < 1,81$	80 – 100%
$1,81 \leq Z < 2,77$	35 - 50%
$2,77 < Z < 2,99$	15 – 20 %
$2,99 \leq Z$	Близка к 0

Достоинством этой модели является достаточно высокая точность прогноза. Для периода прогнозирования равного одному году точность составляет 95%, для двух лет – 83%. Недостатком же этой модели является ограничение сферы ее применения – оценка только крупных компаний, размещающих свои акции на фондовом рынке.

Модифицированный вариант пятифакторной модели Альтмана для компаний, акции которых не котируются на биржевом рынке. Данная модель имеет вид:

$$Z = 0.717x_1 + 0.847x_2 + 3.107x_3 + 0.42x_4 + 0.995x_5, \text{ где:}$$

x_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов предприятия;

x_2 – отношение суммы распределенной прибыли к сумме активов предприятия;

x_3 – отношение суммы прибыли до налогообложения к общей стоимости активов;

x_4 – отношение балансовой стоимости собственного капитала к заемному капиталу;

x_5 – отношение объема продаж к общей величине активов предприятия.

Нахождение значения Z -показателя в диапазоне $Z < 1,23$ означает очень высокую степень вероятности банкротства предприятия, в диапазоне $1,23 < Z < 2,89$ - ситуация неопределенная, значение $Z > 2,9$ характеризует компанию как стабильную и финансово устойчивую.

В 1977 году Альтманом была разработана семифакторная модель, которая позволяет прогнозировать банкротство с точностью до 70% на горизонте в 5 лет. Однако эта модель не получила практического распространения из-за сложности вычислений.

Модель Альтмана обладает рядом неоспоримых достоинств:

1. простота и возможность применения при ограниченной информации;
2. сравнимость показателей;
3. возможность разделения анализируемых компаний на потенциальных банкротов и не банкротов;
4. высокая точность расчетов.

Но кроме достоинств, модели присущи и следующие недостатки:

1. невозможность использования в российских условиях (не учитывает российские особенности экономики);

2. сложность интерпретации итогового значения;
3. зависимость точности расчетов от исходной информации;
4. ограниченность области применения;
5. основана на устаревших данных;
6. не учитывает показателей рентабельности.

Модель Таффлера. Британские ученые Р. Таффлер и Г. Тишоу в 1977 г. предложили четырехфакторную модель. При ее разработке использовался следующий подход: на первой стадии была собрана статистика по восьмидесяти компаниям, как обанкротившимся, так и платежеспособным. С помощью статистического метода, известного как «анализ многомерного дискриминанта», была построена модель платежеспособности.

Выборочный расчет соотношений является типичным при определении таких ключевых показателей деятельности компании, как прибыльность, соответствие оборотного капитала и ликвидность. Модель платежеспособности, объединяя эти показатели и сводя соответствующим образом их воедино, воспроизводит точную картину финансового состояния предприятия. Модель Таффлера для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, имеет формулу:

$$Z = 0.53x_1 + 0.13x_2 + 0.18x_3 + 0.16x_4, \text{ где:}$$

x_1 – отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств (показывает степень выполнимости обязательств фирмы за счет внутренних источников финансирования);

x_2 – отношение суммы текущих активов к общей сумме активов (характеризует состояние оборотного капитала);

x_3 – отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов (показатель финансовых рисков);

x_4 – отношение выручки к общей сумме активов (определяет способность компании рассчитаться по обязательствам).

Величина Z-показателя больше 0,3 показывает низкую вероятность банкротства компании, если меньше 0,2, то вероятность банкротства высока.

Достоинством модели Таффлера является высокая точность прогноза вероятности банкротства компании, что связано с большим числом проанализированных компаний.

Недостатками модели являются:

1. ограничение области применения (только для акционерных обществ, акции которых активно торгуются на фондовом рынке);
2. сложность интерпретации итогового значения;
3. невозможность использования в российских условиях (не учитывает российские особенности экономики);
4. зависимость точности расчетов от исходной информации;
5. использование устаревших данных.

Модель Бивера. Свою систему определения вероятности банкротства предложил известный финансовый аналитик Уильям Бивер в 1966 году. Его пятифакторная модель содержит следующие показатели:

1. рентабельность активов;

2. коэффициент текущей ликвидности;
3. доля чистого оборотного капитала в активах;
4. удельный вес заёмных средств в пассивах;
5. коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заёмным средствам).

Особенности конструкции данной модели – отсутствие весовых коэффициентов, а также возможность определения угрозы банкротства за пять лет.

Для всех коэффициентов определены три группы показателей (табл. 2):

Таблица 2.

Группы значений показаний для пятифакторной модели У. Бивера

Показатель	Расчет	Значение показателя		
		Благополучные компании	За 5 лет до банкротства	За год до банкротства
1. Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль+Амортиция)/ЗК	0,4 – 0,45	0,17	-0,15
2. Рентабельность активов, %	Чистая прибыль*100/Активы	6 – 8	4	-22
3. Доля долга, %	Заемный капитал/Активы	менее 37	менее 50	менее 80
4. Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	Чистый оборотный капитал/Активы	менее 0,4	менее 0,4	менее 0,4
5. Коэффициент покрытия	Оборотный капитал	менее 3,2	менее 2	менее 1

В модели У. Бивера не предусмотрены весовые коэффициенты для индикаторов и не рассчитывается итоговый коэффициент вероятности банкротства. Полученные значения показателей сравниваются с нормативными значениями, характерными для трёх состояний фирмы, сформулированных У. Бивером:

1. для благополучных компаний;
2. для компаний, обанкротившихся в течение года;
3. и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет.

Преимуществами такой модели являются использование показателя рентабельности активов и вынесение суждения о сроках наступления банкротства компании. Из недостатков стоит отметить:

1. отсутствие итогового коэффициента;
2. невозможность использования в российских условиях (не учитывает российские особенности экономики);

3. сложность интерпретации итогового значения;
4. зависимость точности расчетов от исходной информации.

Модель Аргенти. Модель Аргенти или *A-score* характеризует, в первую очередь, управленческий кризис, который может повлечь банкротство компании. Определение вероятности банкротства компании при использовании этой модели предполагает, что:

1. процесс, приводящий к банкротству, уже идет;
2. этот процесс будет продолжаться несколько лет;
3. процесс может быть разделен на три составляющие: симптомы, недостатки, ошибки.

Аргенти выделил три составляющие процесса, ведущего к банкротству компании – недостатки, ошибки и симптомы.

Недостатки – практически все компании, которым угрожает банкротство, на протяжении нескольких лет имеют недостатки, очевидные задолго до фактической несостоятельности.

Ошибки – вследствие их накопления предприятие может совершить фатальную ошибку, ведущую к банкротству (автор модели исходит из того, что организации, не имеющие недостатков, не совершают ошибок).

Симптомы – в них проявляются совершенные компанией ошибки. Приближение неплатежеспособности указывают: ухудшение финансовых показателей, дефицит наличности.

При тестировании показателям в таблице необходимо присваивать одно из двух значений – либо «да», либо «нет». Каждый фактор стадии оценивается в баллах, после чего суммированием всех баллов рассчитывается агрегированный показатель – *A-счет*. Промежуточные значения недопустимы, то есть необходимо оценить каждую позицию с точки зрения того, согласен ли исследователь с приведенным суждением или нет. Максимально возможный *A-счет*: 100 баллов. Если предприятие набирает по всем группам до 25 баллов («проходной балл»), то фирма устойчива, если больше – в ближайшее время фирме грозит банкротство. Чем больше баллов набрано, тем хуже.

Основным достоинством модели Аргенти можно выделить учет нефинансовых показателей и рисков компании, таких как:

1. проблемы в руководстве,
2. отсутствие бюджетного контроля,
3. медленная реакция на изменение рыночных условий и другие.

К недостаткам модели можно отнести:

1. субъективизм выставления оценок;
2. отсутствие итогового коэффициента;
3. невозможность использования в российских условиях (не учитывает российские особенности экономики);
4. отсутствие статистической базы.

Модель Лиса. Модель имеет вид:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,01x_4, \text{ где}$$

x_1 - отношение оборотного капитала к сумме активов;

- x_2 - отношение прибыли от реализации к сумме активов;
- x_3 - отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;
- x_4 - отношение собственного капитала к заемному капиталу.

Модель Федотовой. Как отмечают многие российские авторы, многочисленные попытки применения иностранных моделей прогнозирования банкротства в отечественных условиях не принесли достаточно точных результатов. Поэтому в России применение двухфакторной модели Альтмана было исследовано М. А. Федотовой. По сути модель Федотовой – это модифицированная под российскую экономическую модель, модель Альтмана. Самой простой моделью диагностики является двухфакторная, анализ применения которой исследован в работе М.А. Федотовой. При ее построении учитываются два показателя, от которых зависит вероятность банкротства, – коэффициенты текущей ликвидности и отношения заемных средств к активам. На основе анализа западной практики были выявлены весовые коэффициенты каждого из этих факторов. Для США данная модель выглядит следующим образом:

$$Z = -0.3877 - 1.0736K_{\text{тл}} + 0.0579K_{\text{зс}},$$

Z – *z-счет*;

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{\text{зс}}$ – коэффициент отношения заемных средств к валюте баланса.

Если $Z > 0$, есть вероятность, что предприятие останется платежеспособным; если $Z < 0$ – вероятно банкротство.

В научной литературе отмечается, что к главному недостатку этой модели следует отнести то, что практической ценности модифицированная формула по М. А. Федотовой не имеет, так как в России отсутствует какая-либо значимая статистика по организациям-банкротам и весовой фактор, предложенный М. А. Федотовой, не был определен.

На основе изученных данных по описанным методикам анализа вероятности банкротства компании можно провести их сравнительный анализ с целью выделения общих достоинств и недостатков. Сравнение моделей по различным факторам приведено в таблице 5.

Таблица 3.

Сравнительная характеристика моделей оценки вероятности банкротства

Модель	Альтмана	Таффлера	Бивера	Федотовой	Аргенти
Год публикации	1968	1977	1966	1969	Нет данных
Тип	количественная	количественная	количественная	количественная	качественная
Количество факторов	2, 5, 7	4	5	2	17
Основана на статистике	66 USA компаний	80 комп. UK	USA компании	Российские компании	Italian компании

Исходя из проведенного анализа, можно выявить общие недостатки описанных моделей:

1. сложность интерпретации итогового значения;
2. зависимость точности расчетов от исходной информации;
3. использование устаревших данных;
4. невозможность использования в российских условиях (не учитывают российские особенности экономики);
5. отсутствие динамической интерпретации изменения вероятности банкротства;
6. не учитывается отраслевая специфика деятельности предприятий.

Основываясь на наличии вышеуказанных недостатков, можно сделать вывод о необходимости разработки новой модели оценки вероятности банкротства компании на основе современных данных, которая была бы легко интерпретируема и имела бы меньшее количество недостатков.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости разработки методики, применение которой позволит оценить, как стадию (фазу) жизненного цикла, в котором находится предприятие, так и близость (удаленность) предприятия от зоны неплатежеспособности. При этом методика должна обладать достаточной степенью достоверности, а это подразумевает, в том числе, использование специфичных показателей с точки зрения, как отраслевой принадлежности, так и масштабов своей деятельности. Эффективная модель диагностики банкротства должна позволять прогнозировать возникновение кризисной ситуации коммерческой организации заранее, еще до появления очевидных признаков. Такой подход особенно необходим, так как жизненные циклы коммерческой организации в рыночной экономике коротки (примерно 5 лет). В связи с этим короткие и временные промежутки применения в них антикризисных стратегий. В условиях уже наступившего кризиса организации применение этих стратегий может привести к банкротству. Применение релевантных методик прогнозирования банкротств должно позволять использовать различные антикризисные стратегии заранее, еще до наступления кризиса коммерческой организации, в целях предотвращения этого кризиса.

Список литературы

1. Altman E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt, 3rd Edition / E. Altman, E. Hotchkiss // John Wiley and Sons, Ltd. – 2006. – 368 p. – ISBN: 978-0-471-69189-1.
2. Анализ финансового состояния предприятия // Оценка вероятности банкротства // Модель Альтмана (Z модель). Пример расчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/bankrostvo/bankrot_1/13-1-0-10
3. Анализ финансового состояния предприятия // Оценка вероятности банкротства // Модель Таффлера и Тишоу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37
4. Beaver William H. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies / William H. Beaver, 1966. – Supplement to Journal of Accounting Research. – 4. pp. 71-111.
5. Springate, Gordon L.V. «Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm» / Gordon L.V. Springate // Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, January 1978. – 200 p.
7. Fulmer J.G. Jr. Bankruptcy Classification Model for Small Firms / J.G. Jr. Fulmer, J.E. Moon, T. A. Gavin, M.J. Erwin // Journal of commercial Bank Lending. – 1984. – pp. 25-37.

8. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд, 2006. – 500 с.
9. Liu J. The Faltham-Ohlson. Model: Empirical Implications Anderson School of Management / J. Liu, J.A. Ohlson // U.C.L.A., Los Angeles. – Stern School of Business, N.Y.U., New York. – 1999. – 400 p.
10. Зайцева О.П. Антикризисный менеджмент в российской фирме / О.П. Зайцева //Аваль (Сибирская финансовая школа). – 1998. – № 11-12.
11. Федорова Г. В. Учет и анализ банкротств / Г. В. Федорова. – М.: Омега-Л. – 2008. – 323 с.
12. Гаврилова В. Е. Банкротство в России: Вопросы истории, теории и практики: учеб. пособие. – М.: ТЕИС, 2003. – 299 с.
13. Баренбойм П. Правовые основы банкротства. Учебное пособие / П. Баренбойм – М.: Белые львы. – 1995. – 200 с.
14. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л. Т. Гиляровская, А. А. Вехорева. – СПб.: Питер. – 2003. – 349 с.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 339.924

РАЗВИТИЕ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РАМКАХ ВОСТОЧНОГО ПАРТНЁРСТВА

Рудницкий А.О.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым
e-mail: inecondep@mail.ru

В статье изучаются внешнеторговые аспекты программы Восточное партнерство. Европейская политика соседства и ее составная часть Восточное партнерство рассматривается как основной фактор развития интеграционных связей в Восточной Европе. Для эффективного развития перед странами, поддерживающими интеграционные инициативы, ставится задача сближения и унификации собственных экономик с ЕС, что, в конечном счете, должно сформировать единую устойчивую и конкурентоспособную экономику ЕС. Для этого генерируются различные процессы сближения уровней экономического развития между странами, в основе которых лежат общие тенденции и императивы научно-технического и социально-экономического прогресса. Проанализирована структура экспортно-импортных операций между странами-участницами Восточного партнерства (Арменией, Азербайджаном, Беларусью, Грузией, Молдовой, Украиной) и их партнерами из Европейского Союза. Также исследованы процессы внутриинтеграционной торговли в рамках Европейской политики соседства.

Ключевые слова: Восточное партнерство, Европейская политика соседства, интеграция.

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развитие международных экономических отношений в отдельных регионах мира все чаще становятся объектами воздействия глобальных игроков мировой экономики, что находит свое отражение в действиях как ведущих государств мира, так и региональных интеграционных группировок. Общие тенденции мирохозяйственных процессов свидетельствуют о трансформационных преобразованиях, в результате которых мир из однополярной системы 90х годов XX века становится многополярным образованием. В таких условиях самостоятельное функционирование национальных экономических систем становится нерациональным. С целью повышения международной конкурентоспособности наиболее эффективным является участие в процессах международного разделения труда в рамках интеграционных группировок.

Проблемы международного экономического интеграционного взаимодействия исследовались рядом отечественных и зарубежных ученых, среди которых необходимо отметить работы Б. Баласса, А.Билоруса, Дж. Вайнера, Ч. Киндлебергера, А. Кредисова, Д. Лукьяненко, Ю. Макогона, В. Новицкого, Ю. Пахомова, А. Филиппенко, Ю. Шишкова, Т. Цыганкова, В. Чужикова. В то же время не получили достаточного освещения вопросы связанные с влиянием интеграционного взаимодействия между странами Восточной Европы и ЕС. Таким образом, цель статьи – проследить динамику развития внешнеторговых связей стран-участниц программы Восточное партнерство с Европейским Союзом.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Европейский Союз на сегодняшний день является одной из ведущих интеграционных группировок мира, которая сосредотачивает более трети мировой торговли. Стоит отметить, что экономика ЕС является в значительной степени самодостаточной, что обуславливает высокий уровень внутриинтеграционной торговли [1,2]. Для упрощения взаимодействия с государствами-соседями Союза с 2004 года действует программа Европейской политики соседства. На сегодняшний день ЕПС охватывает 16 партнеров на востоке и юге границы ЕС, а именно: Алжир, Армению, Азербайджан, Беларусь, Египет, Грузию, Израиль, Иорданию, Ливан, Ливию, Республику Молдова, Марокко, оккупированные территории Палестины, Сирию, Тунис и Украину, объединённых в два направления – Юг и Восток. В рамках ЕПС Европейский союз предлагает своим соседям привилегированные отношения, основанные на взаимной приверженности общечеловеческим ценностям и принципам. Политика соседства, направлена на обеспечение соседним странам возможности воспользоваться благами расширения ЕС в областях стабильности, безопасности и благосостояния. Отношения между ЕС и большинством участвующих в ЕПС стран уже находятся на высоком уровне. В Восточной Европе в основе договорных отношений лежат соглашения о партнерстве и сотрудничестве. В Средиземноморье региональной основой сотрудничества является Евро-Средиземноморское партнерство («Барселонский процесс»), который дополняет серия соглашений об ассоциации. Проведенный ранее анализ позволяет заключить, что выгоды от участия в программах ЕПС носят скорее социально-политический, чем экономический характер, но для полноты картины проанализируем структуру торговли между Европейским Союзом и странами-участницами программы Восточное партнерство [3].



Рис. 1 Структура экспорта из Армении в ЕС, 2012 г., %
 Источник: построено автором на основе [4]

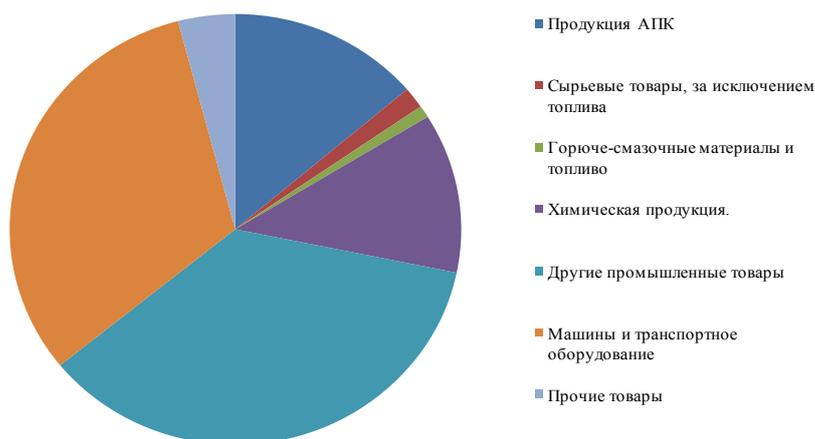


Рис. 2 Структура импорта в Армению из ЕС, 2012 г., %
 Источник: построено автором на основе [4]

В структуре экспорта Республики Армения (см. рис 1) в ЕС за 2012 год явно выделяется категория «промышленные товары», которая занимает 77.2 % от общего объема, в свою очередь в рамках данной группы выделяется продукция металлургической промышленности, которая охватывает более половины общего объема экспорта. Также существенной составляющей экспортируемой промышленной продукции является продукция текстильной промышленности (8,5% от общего экспорта). Вторая по значимости статья экспорта – полезные ископаемые, которые составляют 18,9 % всего экспорта. Среди импорта (см. рис 2) выделяются машины и транспортное оборудование (31,7%), в категории «промышленные товары» (35,9 %) наибольший вес имеют поставки электрогенераторов (17,3 %) и продукция легкой промышленности 16,4% всего импорта. Также весомой статьёй импорта является продукция химической промышленности, которая составляет 12% импорта. На основе приведенных данных можно сделать вывод о том, что торговля Армении с ЕС носит преимущественно сырьевой характер с точки зрения экспорта, поскольку вывозятся в основном рудные полезные ископаемые и металлопрокат. Импортирует же страна напротив, продукцию высокотехнологичных отраслей с высоким уровнем прибавочной стоимости, что приводит к отрицательным значениям торгового баланса, который по итогам 2012 года составил -0,45 млрд. USD.

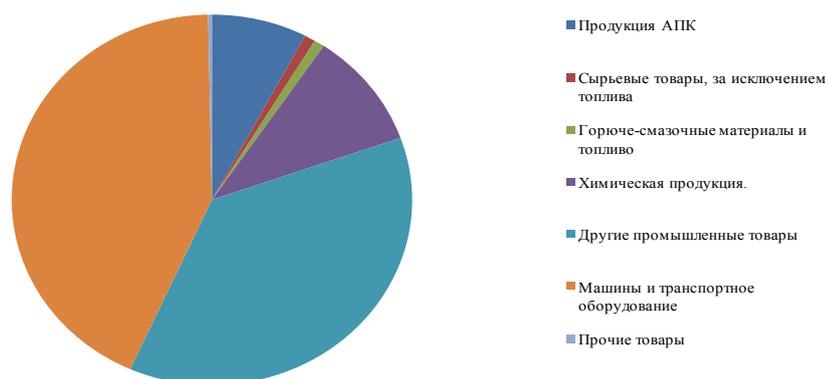


Рис. 3 Структура импорта в Азербайджан из ЕС, 2012 г., %
 Источник: построено автором на основе [5]

Анализируя торговлю Республики Азербайджан с ЕС в первую очередь необходимо отметить, что экспорт Азербайджана в ЕС на 99,1 % состоит из продукции топливно-энергетического комплекса. В импорте (см. рис. 3) также, как и в случае с Республикой Армения, также доминирует продукция машиностроения (42,9%). Существенные доли занимают продукция химической промышленности (10,1 %), прочая промышленная продукция представлена черной металлургией (6,5 %) и ювелирными изделиями (11,2 %). Таким образом, можно заключить, что торговля Республики Азербайджан имеет ярко выраженный сырьевой характер. Однако в силу уникальности и высокого качества добываемых углеводородов страна сохраняет положительное торговое сальдо, которое в 2012 году составило 8,9 млрд. USD.

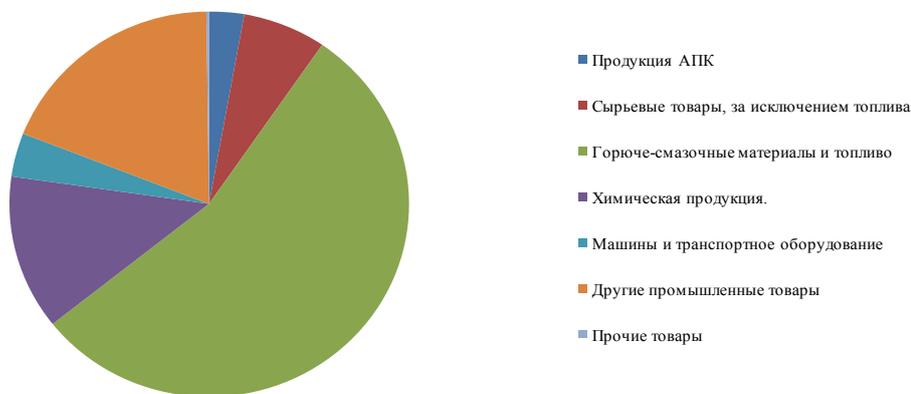


Рис. 4 Структура экспорта из Республики Беларусь в ЕС, 2012 г., %
 Источник: построено автором на основе [6]

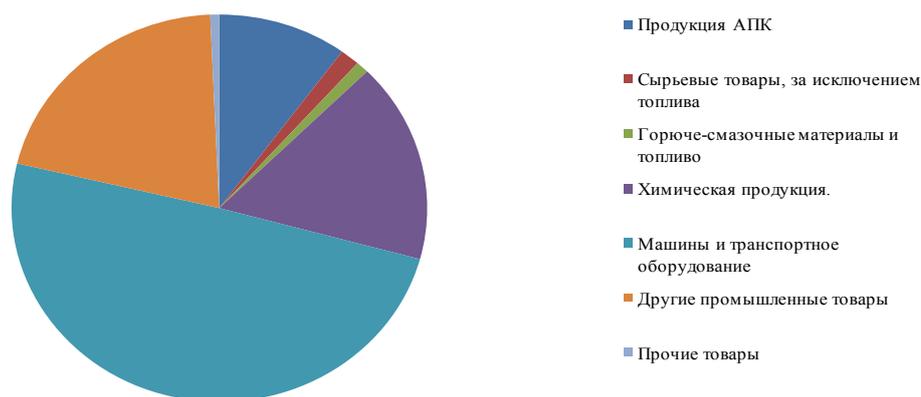


Рис. 5 Структура импорта в Республику Беларусь из ЕС, 2012 г., %
Источник: построено автором на основе [6]

Основной статьёй экспорта Белоруссии в ЕС является топливо, которое занимает 53,8 % от общего экспорта (см. рис 4). Значительную долю занимает продукция химической промышленности (12,8 %) и промышленные товары (18,5 %), в составе которой выделяется продукция металлургической промышленности (7,6 %). В структуре импорта (см. рис 5) наибольший вес имеет продукция машиностроительной промышленности, доля которой достигает почти половины от общего объема импортируемых товаров (49,2 %), второй по значимости является химическая продукция (16,6 %). На основании приведенных данных можно заключить, что торгово-экономические отношения между Республикой Беларусь и Европейским Союзом имеют устойчивый характер. В структуре экспорта, как и в случае с Республикой Азербайджан, преобладает продукция топливно-энергетического комплекса, но в отличие от Азербайджана Беларусь экспортирует продукты нефтепереработки, а не сырую нефть, что позволяет получить большую прибавочную стоимость и свидетельствует о большей международной конкурентоспособности Белорусской промышленности. Активное торговое взаимодействие тем более важно, поскольку экономические отношения осложняются политической конфронтацией между правительствами контрагентов. Политический конфликт служит причиной того, что до сих пор не ратифицирован Договор о двустороннем сотрудничестве, подписанный в 1995 году. В 2007 году ЕС приостановил для Белоруссии действие Общей системы преференций, после чего импортные тарифы были повышены до обычного, не преференциального уровня. Тем не менее, ЕС остается для Белоруссии важным торговым партнёром, на которого приходится примерно треть внешнеторговых операций при положительном торговом балансе, который в 2012 году превысил 8 млрд. USD. Стоит отметить и относительно высокий уровень торгово-интеграционного взаимодействия между Европейским Союзом и Республикой Беларусь. Несмотря на ряд проблем взаимодействия, которые носят скорей политический, чем

экономический характер, ЕС является вторым по значимости торговым партнером Беларуси и охватывает примерно треть ее внешней торговли.

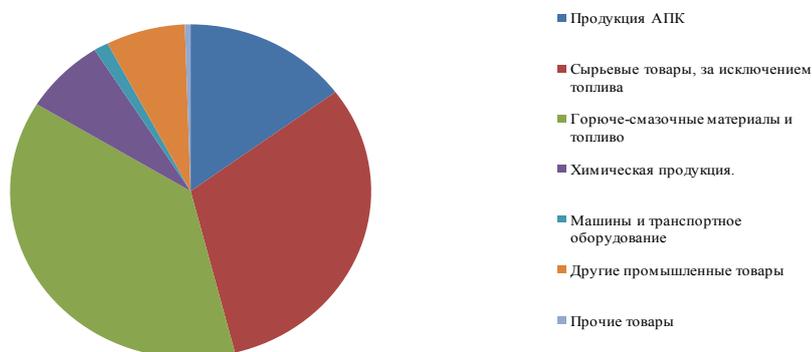


Рис. 6 Структура экспорта из Грузии в ЕС, 2012 г., %
Источник: построено автором на основе [7]

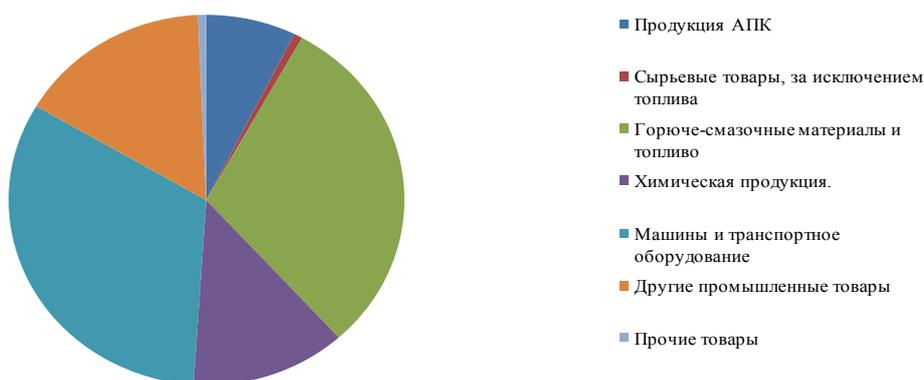


Рис. 7 Структура импорта в Грузию из ЕС, 2012 г., %
Источник: построено автором на основе [7]

Преобладающими статьями грузинского экспорта (см. рис 6) в Европейский Союз являются сырье (31,1 %) и продукты нефтепереработки (37,6 %). Также весомые доли в экспорте занимают продукция химической промышленности (7,3 %), а также продукция АПК (14,8 %). Импорт (см. рис. 7) наряду со значительными объемами ввоза продукции машиностроения (32,4 %), характеризуется высоким уровнем поставок топливных материалов из ЕС в Грузию (30,3 %). Заметную долю занимает и продукция химической промышленности (12,7 %). Таким образом, можно констатировать высокий уровень внутриотраслевого обмена в химической промышленности и ТЭК, что возможно послужит основой для развития

кооперационных связей между ЕС и Грузией, в особенности после подписания в ноябре 2013 года Соглашения об Углубленной и всеобъемлющей свободной торговле.

Отдельного внимания заслуживает относительно высокий уровень внешнеторговой интеграции с Европейским Союзом Республики Молдова. Страна характеризуется высоким уровнем интеграционного взаимодействия с Европейским союзом. Но если проанализировать географическую структуру внешней торговли, можно заметить, что, несмотря на то, что в 2012 г. на ЕС приходилось 47 % экспорта и 45 % импорта, внешнеторговые связи Республики Молдова с Европейским союзом характеризуются определенной узостью (см. рис. 8,9).

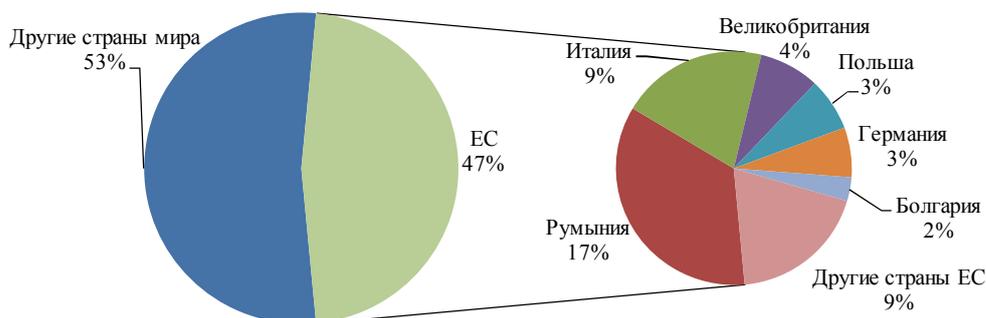


Рис. 8 Географическая структура экспорта Республики Молдова 2012 г.
Источник: построено автором на основе [8]

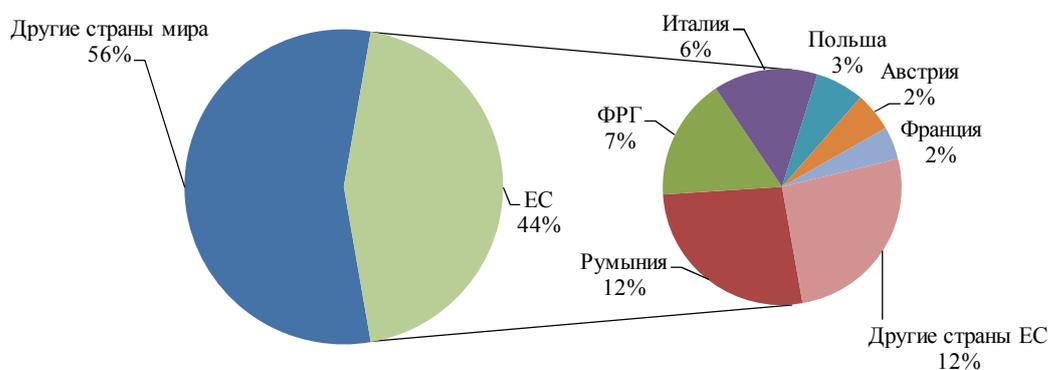


Рис. 9 Географическая структура импорта Республики Молдова 2012 г.
Источник: построено автором на основе [8]

Как свидетельствуют приведенные диаграммы, несмотря на то, что страны Евросоюза занимают почти половину от всего внешнеторгового оборота страны (см. рис. 6, рис. 7), среди них есть явно выраженный лидер по объемам внешней торговли с Молдовой. Торговля с Румынией составляет 17 % от всего экспорта Молдовы в Европейский Союз и предоставляет 12 % импорта. Для сравнения следует отметить, что объем экспорта в Румынию по своим объемам сопоставим совокупному экспорту в Италию, Великобританию и Польшу, которые в географической структуре экспорта в ЕС занимают места со второго по четвертое соответственно. В импорте торговый оборот с Румынией равен торговле с двадцатью двумя наименее активными торговыми партнерами среди стран-членов ЕС. Таким образом, в данном случае наблюдается не интенсивное взаимодействие с интеграционной группировкой в целом, а с одним ее участником, который сам не так давно присоединился к объединению.

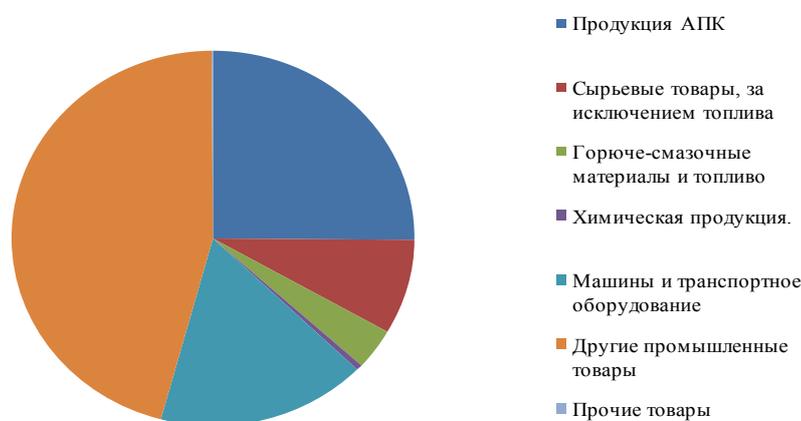


Рис. 10 Структура экспорта из Молдовы в ЕС, 2012 г., %
 Источник: построено автором на основе [8]

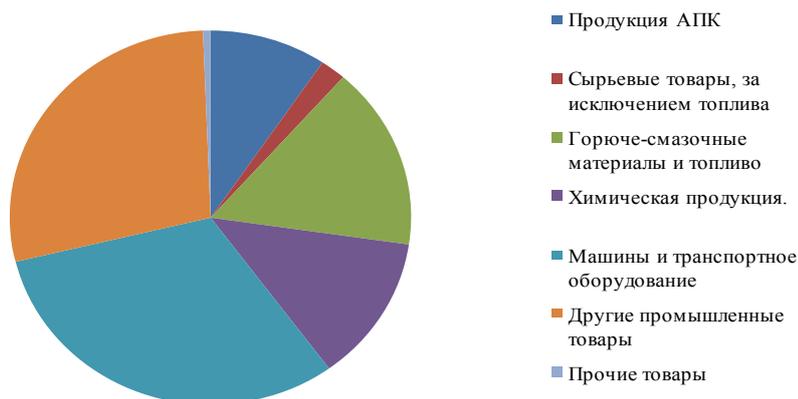


Рис. 11 Структура импорта в Молдову из ЕС, 2012 г., %

Источник: построено автором на основе [8]

В экспорте Молдовы выделяется продукция АПК (25,1 %), промышленная продукция составляет 45,7 % из которых 22 % приходится на легкую промышленность (см. рис 10). Машиностроение занимает 16,8 % экспорта, из которых большая часть (15,2% общего экспорта) приходится на электротехническое машиностроение. Импорт (см. рис 11) представлен машиностроением (31,2 %), химической продукцией (12,6 %), топливом (15,8 %). Несмотря на то, что торгово-экономические связи Молдовы с ЕС на первый взгляд устойчивы и разнообразны большая часть торговли, как уже указывалось ранее (см. рис. 8, рис. 9) приходится на Румынию. В связи с этим, не представляется возможным говорить об эффективной и глубокой интеграции Молдовы в европейское торгово-экономическое пространство. Возможно ситуация улучшится в связи с подписанием в ноябре 2013 года Соглашения об Углубленной и всеобъемлющей свободной торговле между Молдовой и ЕС.

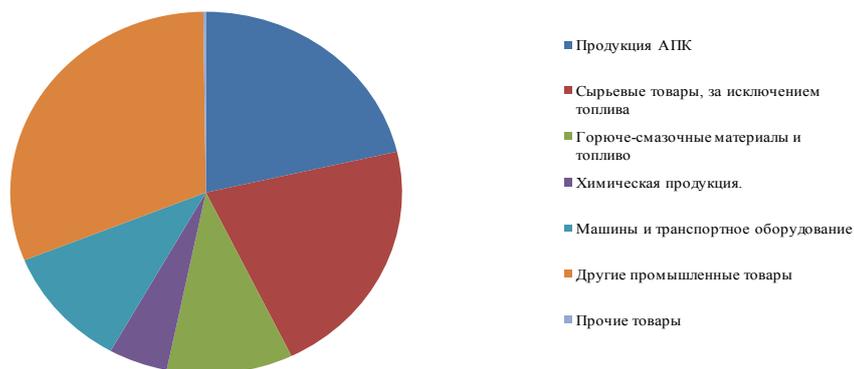


Рис. 12 Структура экспорта из Украины в ЕС, 2012 г., %
Источник: построено автором на основе [9,10]

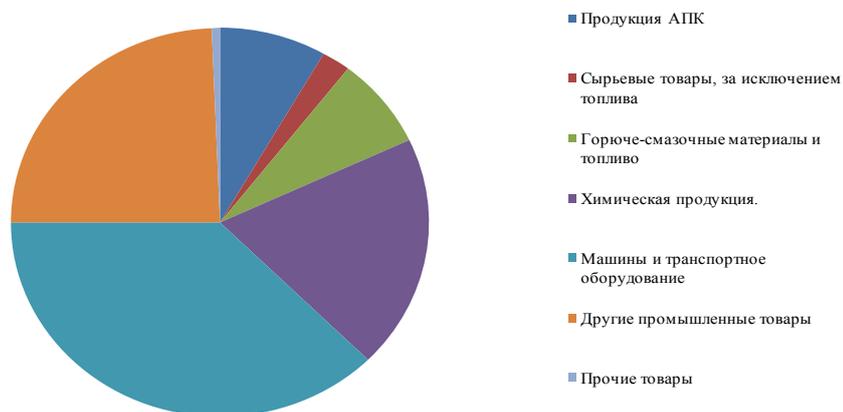


Рис. 13 Структура импорта в Украину из ЕС, 2012 г., %
Источник: построено автором на основе [9,10]

В общем объеме экспорта Украины на страны ЕС приходится 25%, импорта – 31%. Основными торговыми партнерами отечественной экономики как в экспорте, так и в импорте товаров являются Германия, Польша, Италия и Венгрия. Основу товарной структуры украинского экспорта в страны Европейского Союза составляли промышленная продукция (29,9 %), среди которой выделяется черная металлургия и изделия из них – 22,3% общего экспорта, продукция АПК (20,7 %) в том числе семена и плоды масличных растений – 7,2%, электрические машины – 8,8%, топливо, нефть и продукты ее переработки 10,7%, продукция машиностроения 10,5 % (см. рис 12). Основу товарного импорта из стран ЕС

составили машиностроение 37,2 %, химическая продукция (19,3 %) , в том числе фармацевтическая продукция 7,3 % (см. рис 13). Таким образом, можно отметить не рациональную структуру торговли между Украиной и Европейским Союзом. Поставляя на европейские рынки продукцию преимущественно базовых отраслей, отечественная экономика закупает высокотехнологичные товары, что приводит к негативному торговому сальдо, которое в 2012 году превысило 9 млрд. USD.

Подытоживая вышесказанное, можно отметить, что в текущем периоде торгово-экономические отношения между Европейским Союзом и странами-участницами программы «Восточное партнерство» характеризуются ярко выраженной сырьевой специализацией последних. Экспортируя продукцию АПК, черной металлургии, энергоресурсы, страны «Восточного партнерства» ввозят продукцию высоко конкурентных наукоемких отраслей ЕС, которые активно вытесняют с рынков национальных производителей. Вторым характеризующим фактом является негативное торговое сальдо у четырех из шести стран. Исключение составляют Республика Азербайджан и Республика Беларусь, в основе торговой позиции которых лежат поставки на европейские рынки энергоресурсов. В случае Азербайджана собственных, а Беларуси переработанных российских. Подобные тенденции во внешней торговле имеют крайне негативное влияние на процесс развития и перестройки экономик бывших советских республик, которыми являются все страны-участницы «Восточного партнерства», поскольку во-первых закрепляет сырьевую специализацию экономик, а во-вторых создает условия при которых сохраняются советские уклады и структуры хозяйствования без их модернизации. Это происходит в силу того, что найденная и занятая сырьевая «ниша» в мировом хозяйстве создает ситуацию при, которой обновление устаревших производств и создание новых можно отложить на некоторое время для решения тех или иных актуальных задач. Однако сырьевая специализация является крайне неэффективной с экономической точки зрения (за исключением случаев, если страна специализируется на поставках углеводородов) и за счет относительно низкой цены на сырье по сравнению с готовой продукцией приводит к замедлению темпов экономического развития и на модернизацию просто не хватает финансовых средств. Недопущение подобных ситуаций в странах-участницах, по мнению автора может служить одним из перспективных направлений торгово-экономического сотрудничества в рамках «Восточного партнерства».

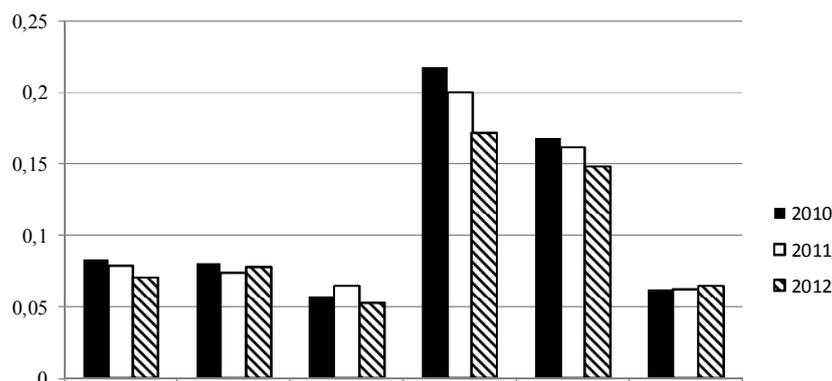


Рис. 14 Доля внутренней торговли в общем объеме импорта стран-участниц «Восточного партнерства, 2010-2012 гг., %

Источник: построено автором на основе [11]

Еще одним направлением развития сотрудничества могут служить мероприятия по активизации внутренней торговли между странами-участницами программы. В текущем периоде (см. рис. 14, рис. 15) уровень внутренней торговли занимает относительно небольшую долю в торговле стран-участниц, в большинстве случаев не превышая 10%. Исключения составляют импорт Грузии и Молдовы и экспорт Грузии. Причем не стоит забывать, что речь идет о бывших советских республиках, которые составляли единый воспроизводственный механизм на протяжении длительного периода времени. «Восточное партнерство» вполне может послужить платформой для возобновления не только торговых, но и кооперационных связей, а также станет источником экономического роста на евразийском пространстве. Для решения этой задачи целесообразно проведение международных выставок и ярмарок, активизация работы как на уровне профильных министерств и ведомств, так и на уровне ТПП и региональных администраций. Подобное сотрудничество приведет к усилению интеграционных тенденций в регионе, повысит эффективность и конкурентоспособность экономик стран-участниц, позволит странам полнее использовать выгоды от участия в международном разделении труда.

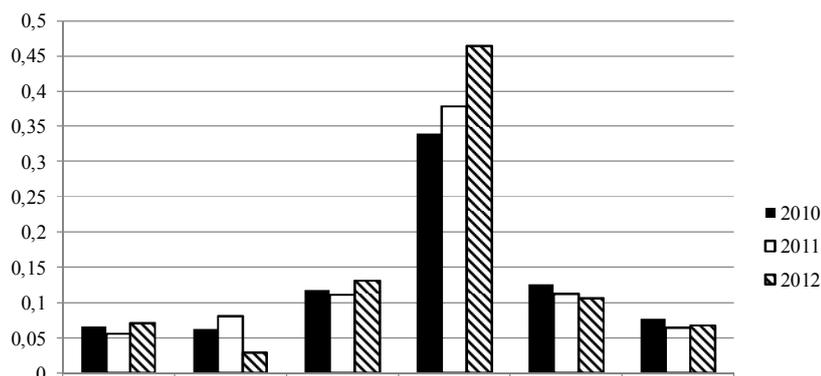


Рис. 15 Доля внутренней торговли в общем объеме экспорта стран-участниц «Восточного партнерства, 2010-2012 гг., %

Источник: построено автором на основе [11]

ВЫВОДЫ

Оценивая результаты функционирования Восточного партнерства нельзя не отметить, что показатель интеграционного взаимодействия отечественной экономики с ЕС не только существенно ниже, чем коэффициент интеграции Молдовы, но и уступает показателям Республики Беларусь, которая на данный момент не претендует на членство в ЕС. Начиная с 2008 г., когда стартовали проекты ЕПС ВП, ни в одной из стран-участниц значения показателя существенно не изменились в лучшую сторону. Это свидетельствует, что проекты Европейской политики соседства, несмотря на их безусловную социальную и культурную значимость не способствуют экономической интеграции государств. Различный объем финансирования и уровень участия отдельных стран в программах сотрудничества позволяет говорить о гибкой интеграции в рамках ЕПС [26].

Список литературы

1. Нікітіна М.Г. Геоекономіка: формування міжнародної конкурентоспроможності / М.Г. Нікітіна, А.О. Рудницький – Сімферополь. – 2012. – 220 с.
2. Рудницький А.О. Конвергенция международных экономических отношений между ЕС и третьими странами: восточный вектор / А.О. Рудницький // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ.- Сб. науч тр. – Ростов-на-Дону-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2013. – С. 321-325
3. Рудницький А.О. Анализ эффективности экономического взаимодействия государств в рамках ЕПС / А.О. Рудницький // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия: Экономика. – 2012. – Том 25 (64). №3. – С.173-184.
4. European Union, Trade in goods with Armenia [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113345.htm>

5. European Union, Trade in goods with Azerbaijan [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113347.pdf
6. European Union, Trade in goods with Belarus [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113351.htm>
7. European Union, Trade in goods with Georgia [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113383.pdf
8. European Union, Trade in goods with Moldova [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113419.htm>
9. European Union, Trade in goods with Ukraine [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113459.htm>
10. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2012 рік [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/03_13/63.zip
11. Использованы материалы Официального сайта Всемирного Банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 330.47

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ГОТОВНОСТИ УКРАИНЫ К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ

Рыбников М.С., Рыбников А.М.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

E-mail: mihailserg_r@mail.ru

В статье проведено исследование степени готовности государства Украина к информационному обществу, разработан и рассчитан индекс готовности Украины к информационному обществу. Проведено сравнение значений украинского индекса с аналогичными индексами для России и Беларуси.

Ключевые слова: индекс, интернет, информационное общество.

ВВЕДЕНИЕ

Современное состояние экономики характеризуется ускорением процессов глобализации, высокой конкуренцией, увеличением объемов информации, постоянным появлением на рынке новых товаров и услуг. Эти процессы инициируют происходящий в настоящее время переход к информационному обществу, в котором основными факторами социально-экономического развития являются знания и человеческий капитал. В этом обществе социальные сети и Интернет занимают определяющее место, поскольку способствуют инновационному развитию многих ключевых сфер жизнедеятельности общества.

Украина в настоящее время также активно включается в глобальный процесс развития информационного общества, в стране предпринимаются шаги, позволяющие государству и обществу получить выгоду от вложений в информационные технологии.

В последние годы значительно вырос интерес к анализу эффективности Интернета и социальных сетей. Модели, разработанные в рамках этого направления, дают возможность определения локальных свойств агентов (центральности, престижа, положения, принадлежности к некоторым подгруппам), дают представление о структуре взаимоотношений в компании. При исследовании социальных сетей применяются, как правило, методы теории графов и вероятностные модели, а также методы социологии.

Вопросам анализа социальных сетей посвящены работы зарубежных и отечественных ученых: Морено Я.Л., Фриман Л., Уэллман Б., Чураков А., Градосельская Г.В. и др.

Сегодня можно говорить о новом этапе в решении вопросов развития информационного общества, на котором в центре внимания стоят задачи эффективного использования информационных технологий для предоставления широкого спектра услуг населению и бизнесу, а также повышения качества работы органов социальной сферы. Однако теоретические и практические вопросы анализа степени влияния социальных сетей на готовность страны к информационному обществу представляются проработанными недостаточно полно.

Для управления этими процессами и принятия адекватных управляющих решений необходимо иметь некоторый информационно-аналитический инструмент, с помощью которого можно вырабатывать, проводить и корректировать политику развития информационного общества.

Поэтому целью работы является построение некоторого композитного показателя, позволяющего сопоставлять и учитывать плохо сравнимые с числовой точки зрения факторы. В качестве такого показателя в работе предлагается использовать «Индекс готовности Украины к информационному обществу», с помощью которого можно оценить текущую ситуацию, выявить наиболее проблемные зоны отставания и препятствия на пути развития информационного общества.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

На начало 21 века более 200 млн. человек использовали Интернет в своей разнообразной деятельности. В Интернете действует несколько миллионов торговых сайтов и несколько десятков миллионов человек используют сеть для выполнения различных финансовых операций, своих трудовых функций в удаленном режиме и т.д. Таким образом, достаточно большая доля социально-экономической деятельности людей уже осуществляется в сети Интернет и эта доля постоянно повышается.

Не отстает от мирового сообщества в этом плане и Украина. По итогам 2013 года жители страны увеличили свое присутствие в Интернете (рис. 1).



Рис. 1. Динамика интернет-пользователей в Украине [1]

Домашний интернет становится все более популярным в Украине. В первом квартале 2013 года 42% украинцев старше 16 лет имели доступ к широкополосному проводному Интернету дома, что на 9% больше по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. В начале 2013 средние расходы на домашний широкополосный доступ к интернету составили 82 грн. в месяц (против 79 грн. в начале 2012 года).

Если в 2007 году только 38% пользователей чаще всего подключались к Сети из дома, а остальные делали это на работе или у родственников и знакомых, то сейчас домашний интернет стал популярнее всех остальных видов доступа вместе взятых — он есть у 80% пользователей [1].

Позитивная динамика наметилась среди всех возрастных групп, но самыми активными стали молодые украинцы 30-39 лет: на конец 2011 года таких интернет-пользователей в стране было 45%. Лидерство остается за молодежью в возрасте от 16 до 19 лет (69% регулярных интернет-пользователей). Наибольший темп роста за 2012/2011 показали пенсионеры (60 лет и более) и молодежь в малых городах (рис. 2 и 3). Количество интернет пользователей 60 лет и старше с 2008 года по 2011 выросло на 371%.

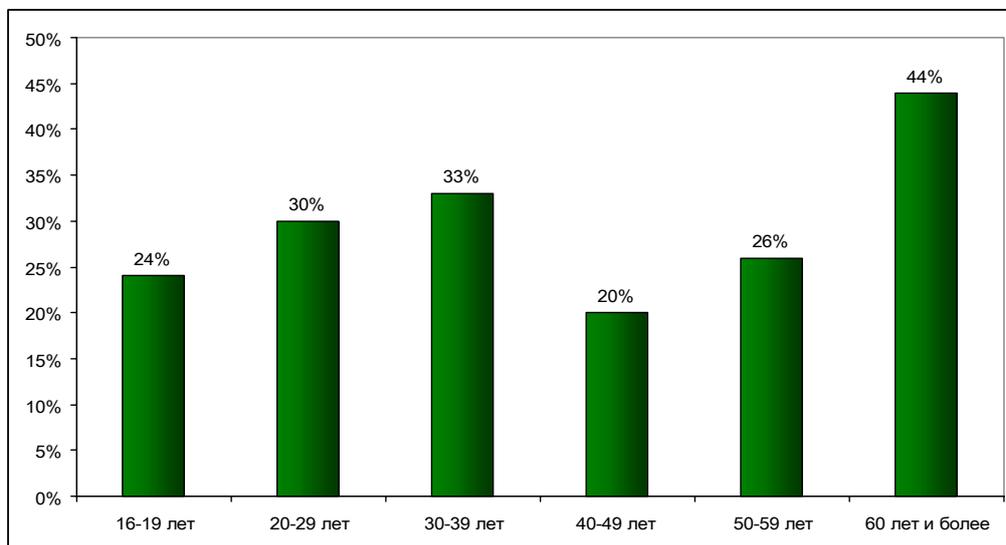


Рис. 2. Темпы роста интернет-аудитории 2012/2011 по возрастам [1]

Наблюдается существенная разница в наличии домашнего интернета между жителями сел, небольших городков и жителями мегаполисов. Так, в последнем квартале 2010 года лишь 12% жителей сел имели возможность пользоваться интернетом дома, 25% жителей городов с населением до 50 тыс. жителей и, для сравнения, в городах Украины с населением свыше 500 тыс. человек этот показатель достиг 38% [1].

Наблюдается тенденция одновременного роста как числа компьютеров у населения Украины (включая планшеты), так и числа их подключений к интернету (таблица 1).

В третьем квартале 2011 года 17% украинцев являлись участниками социальных сетей, а в первом квартале 2013 года их число возросло до 11,2 млн. человек (таблица 2).

Чатами, форумами или блогами пользуются 5% активных пользователей. Чаще всего проверяются на предмет обновлений «ВКонтакте» — 43% делают это несколько раз в день. А вот у Facebook и Twitter довольно большая доля зарегистрированных участников, которые фактически не пользуются этими социальными сетями — 25% и 28% соответственно [1]. Регистрация и использование различных социальных сетей представлена на рис. 4.

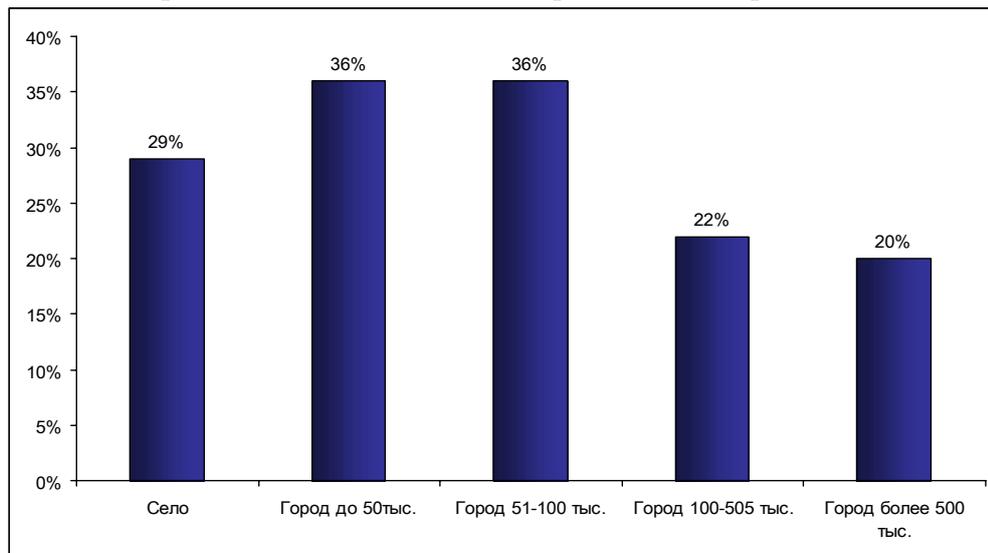


Рис. 3. Темпы роста интернет-аудитории 2012/2011 по населенным пунктам [1]

Таблица 1.

Динамика компьютеризации и подключений к интернету [1]

	2008	2009	2010	2011	2012	К1 2013
Процент компьютеризации населения	26	31	37	40	45	54
Процент подключений к интернету от числа компьютеризированных	40	51	68	70	75	79

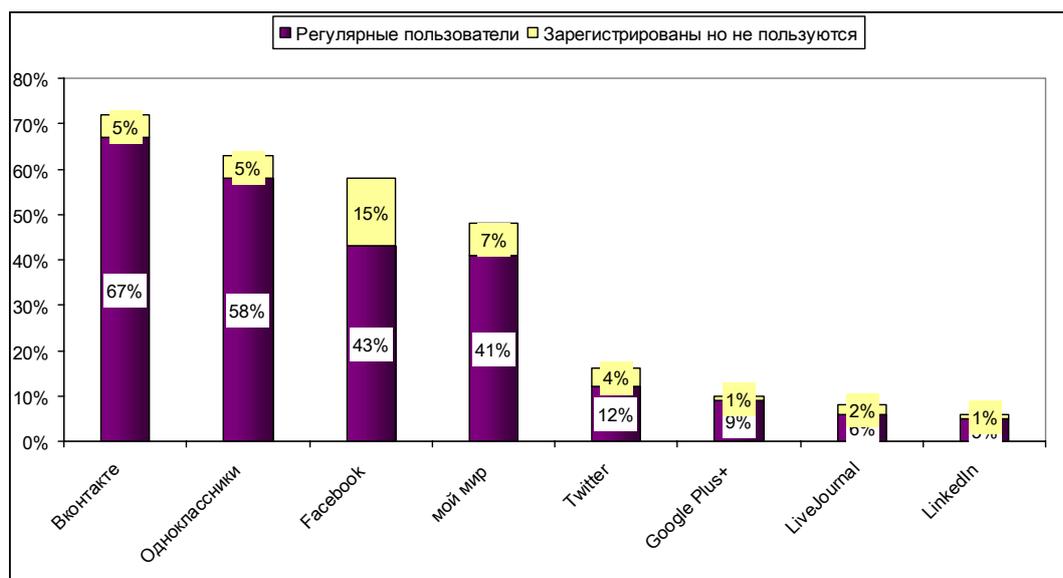


Рис. 4 Процент от зарегистрированных хотя бы в одной сети

Таблица 2.

Динамика использования различных интернет-сервисов (% от населения 16+ Украины) [1]

Виды деятельности	2010	2011	2012	K1 2013
Социальные сети	35	47	57	63
E-mail	52	51	51	50
Загрузка фильмов и музыки	34	38	38	40
Поиск информации о товарах и услугах	34	38	36	38
Новостные сайты, чтение газет	26	27	33	31
Интернет-телефония (Skype, и т.д.)	13	18	25	30
Поиск материалов для обучения	28	28	24	23
Онлайн-видео и онлайн-радио	14	16	24	25
Компьютерные игры	20	20	22	21
Поиск информации о здоровье	17	20	21	26
Системы быстрых сообщений (ICQ, Google Talk, QIP, Miranda и др.)	15	18	20	22
Поиск на картах (Яндекс карты / пробки, Google Maps)	13	16	18	19
Форумы / блоги	14	13	16	19
Бесплатное программное обеспечение	15	13	13	13
Поиск работы	12	12	12	15
Покупки / продажи через интернет	8	9	10	7
Интернет-банкинг	3	4	5	8

Чаще всего интернет в мобильном телефоне используют для проверки электронной почты (86%), поиска (81%), социальных сетей (74%) и данных о погоде (65%). Для онлайн-покупок мобильный телефон использовали 15% опрошенных [1].

Диаграмма мест использования мобильного интернета представлена на рисунке 5, а с какой целью проводится это использование видно на рис. 6.

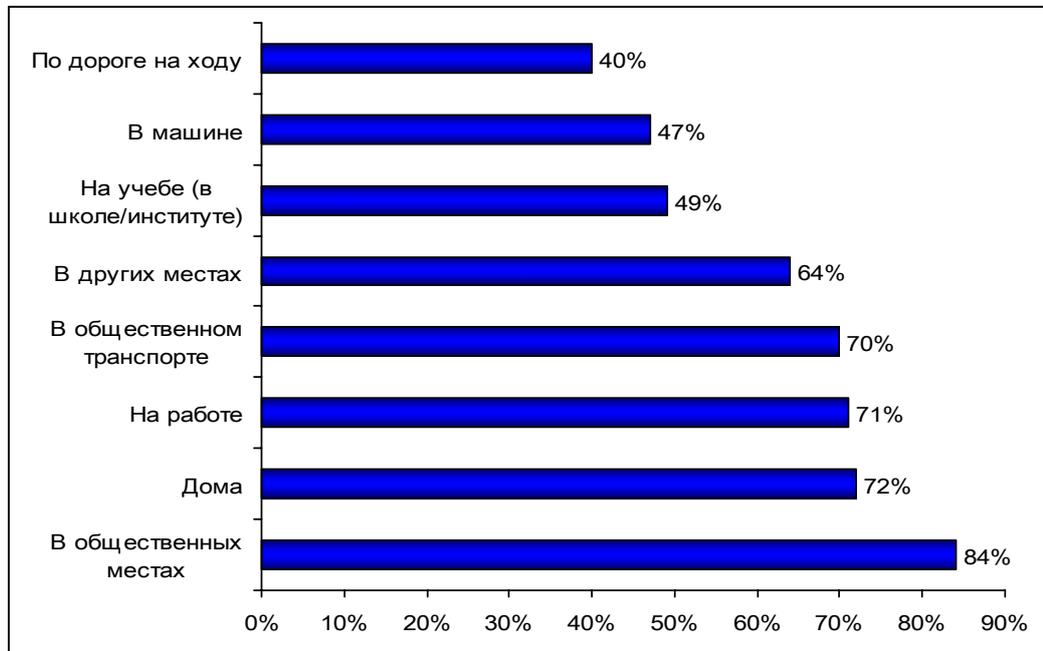


Рис. 5. Где используют мобильный интернет [1]

На сегодняшний день мобильным интернетом пользуются 12,6% украинцев, из них 10,2% — на экране мобильного телефона или смартфона. Рост количества таких пользователей мобильного интернета показывает хорошие темпы. Для сравнения — в первом квартале 2012 года этот показатель равнялся 6,9% [1].

По данным исследования, проведенного в августе-октябре 2011 года (таблица 3), клиентам зарплатных проектов банков важнее всего развитая сеть банкоматов и отделений, а не тарифы и финансовые условия получения услуги. Наличие интернет-банкинга у обслуживающих банков, также практически никого не интересует.

Только 12% украинских пользователей расплачивались банковской карточкой за последнюю покупку в интернет-магазине. В основном, пользователи склонны оплачивать покупки онлайн с помощью наличных денег. По данным исследования, половина онлайн-покупателей рассчитывались за последнюю покупку наличными при получении товара. 15% указали, что оплачивали товар, пополняя банковскую карту продавца, 12% — с помощью банковской карты, менее 10% — по счету-фактуре в отделении банка (или с помощью систем интернет-банкинга) либо же наложенным платежом [1].



Рис. 6. Виды использования мобильного интернета [1]

Таблица 3.

Интересы украинских держателей зарплатных карт [1]

№	Приоритет	% от числа опрошенных
1	Широкая сеть банкоматов	65,4
2	Широкая сеть отделений	50,4
3	Возможность получить скидки и бонусы при расчете картой	17,8
4	Возможность получить бесплатно кредитную карту	17,1
5	СМС и мобильный банкинг	5,1

В третьем квартале 2011 года объем IT-рынка в Украине составил 2,907 млрд грн, увеличившись на 46,3% по сравнению с третьим кварталом 2010 года. Таким образом, IT-рынок стал самым быстрорастущим сектором украинского рынка бытовой техники и электроники, который в целом за год вырос на 25,4% [1].

В то же время существуют и негативные влияния информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на социально-экономическое положение страны, региона или производства. Так аналитики аудиторско-консалтинговой ФБК

компании оценили потери экономики России от активности россиян в социальных сетях в сумму от 281,7 до 311,5 млрд рублей в год.

В своих оценках эксперты исходили из того, что нецелевое использование рабочего времени сотрудниками имеет вполне определённые экономические потери, связанные прежде всего с существенным снижением производительности труда.

Согласно расчётам ФБК, за 2012 год каждым активным в соцсетях работником было потеряно 53,1 часа рабочего времени. Аналитики ФБК рассчитали нижнюю и верхнюю границы возможных потерь - исходя из структуры пользования соцсетями работниками разных отраслей и по средним значениям для экономики в целом. В нижней границе размер экономического ущерба составил 281,7 млрд руб., в верхней - 311,5 млрд руб. Ежегодные потери экономики США от социальных сетей оцениваются в \$650 млрд [2].

Один из очевидных недостатков социальных сетей — это размещение личной конфиденциальной информации о человеке в свободном доступе на странице. Многие социальные сети имеют гораздо больше данных о своих пользователях, нежели минимально необходимые для регистрации. Причем, все устроено так, будто пользователь сам решает, какую информацию о себе размещать, а какую нет. Существуют и другие социальные негативы.

Информация при возможности ее своевременного получения, обработки и применения становится важнейшим экономическим ресурсом как всего современного общества, так и любой компании в отдельности. Использование ИКТ превратило информационную инфраструктуру в один из стратегических ресурсов развития и роста эффективности функционирования современной компании. Эти технологии занимают сегодня важное место в инновационном развитии ключевых сфер жизнедеятельности общества: государственного и муниципального управления, бизнеса, образования, здравоохранения, культуры, обеспечения безопасности, общественной жизни.

Для управления этими процессами и принятия адекватных управляющих решений необходимо иметь некоторый информационно-аналитический инструмент, с помощью которого можно выработать, проводить и корректировать политику развития информационного общества.

Таким инструментом может стать некоторый композитный показатель, позволяющий сопоставлять и учитывать плохо сравнимые с числовой точки зрения факторы. По аналогии с [3] для указанных целей в работе предлагается ввести «Индекс готовности Украины к информационному обществу», который даст возможность оценить текущую ситуацию, выявить наиболее проблемные зоны отставания и препятствия на пути развития информационного общества.

Индекс готовности Украины к информационному обществу представляет собой измеритель степени подготовленности страны к широкомасштабному использованию ИКТ для развития. Методология построения Индекса основана на разработанной концептуальной схеме оценки «электронной готовности» [3], но с учетом наличия общедоступных статистических показателей. Он строится на основе последовательного агрегирования нормализованных значений показателей,

перечисленных на рис. 7, причем агрегирование происходит на нескольких уровнях, позволяя строить рейтинги по отдельным направлениям и факторам использования с различной степенью детализации.

В рамках этого подхода показатели развития информационного общества рассматриваются системно, в аналитической перспективе, позволяющей дать комплексную оценку процессов использования ИКТ и воздействующих на них факторов.



Рис. 7. Структура «Индекса готовности Украины к информационному обществу»

Для получения оценки предметных областей (подиндексов) использовались наборы показателей, объединенные по параметрам оценки данной области. На рис. 8 для примера приведена структура подиндекса «ИКТ в культуре», для подсчета которого использовались 5 показателей.

По ряду направлений (ИКТ-инфраструктура, экономическая среда, использование ИКТ в домохозяйствах и населением, ИКТ в образовании) подиндексы рассчитывались напрямую, на основе составляющих их показателей без введения и расчета промежуточных параметров, как среднее арифметическое нормализованных значений показателей.



Рис. 8 Структура подиндекса «ИКТ в культуре»

Применяемая при подготовке Индекса методика нормализации аналогична процедуре, которая используется в композитном индексе развития ИКТ (ICT Development Index, IDI), разработанном Международным союзом электросвязи согласно решению Всемирной встречи на высшем уровне по вопросам развития информационного общества [3].

Указанная процедура основана на расчете (путем деления) отношения текущего значения показателя к «эталонному» (нормализующему) его значению — обычно максимально возможному по данному показателю (в случае долевых показателей это 100 %). Оценка показателя рассчитывается по следующей формуле:

$$X = \frac{R_x}{R_n}, \quad (1)$$

где X - нормализованное значение (оценка) показателя, R_x — значение показателя x , R_n — нормализующее (эталонное) значение показателя. Таким образом, каждый показатель измеряется по шкале от 0 до 1. Если значение показателя меньше «эталонного», то его нормализованное значение будет меньше 1, и по величине этого нормализованного значения можно определить, насколько показатель отстает от своего эталонного значения.

Для оценки показателей, увеличение значения которых имеет негативный характер (например, доля продуктов питания в структуре расходов домохозяйств), использовалась другая формула:

$$X = \frac{R_n}{R_x}. \quad (2)$$

В качестве нормализующих («эталонных») значений показателей в случае долевых показателей (их большинство) бралось максимально возможное 100–процентное значение.

К каждому показателю можно ввести «весовой» коэффициент, под которым можно понимать учет степени влияния показателя на соответствующий подиндекс или индекс в целом. Значения подиндексов тогда подсчитываются как средневзвешенное оценок параметров, характеризующих соответствующую предметную область. Общий Индекс получается, как средневзвешенное индексов-компонентов. С учетом весовых коэффициентов общая формула для расчета Индекса может быть представлена в виде:

$$\begin{aligned}
 IKT &= \sum_{l=1}^3 q_l K_l; \quad q_l \geq 0; \quad l = 1,2,3; \quad \sum_{l=1}^3 q_l = 1; \\
 K_l &= \sum_{i=1}^3 p_i X_{il}; \quad p_i \geq 0; \quad i = 1,2,3; \quad \sum_{i=1}^3 p_i = 1;
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

Значения X_{il} , ($i = 1,2,3$, $l = 1,2,3$) определялись по формулам (1) или (2), или способом, аналогичным формулам (3). После этого проводятся расчеты индексов-компонент, значения которых по формулам (3) с равными «весами» получаются равными:¹

«Факторы развития информационного общества» = 0,33;

«ИКТ в экономике и управлении» = 0,51;

«ИКТ в не экономической сфере» = 0,28.

Окончательно по формуле (3) индекс готовности Украины к информационному обществу получается равным $IKT=0,37$.

Если провести сравнение полученных показателей с другими странами СНГ, например с Беларусью и Россией, то увидим, что их индексы соответственно равны **0,44** и **0,395**. Таким образом, можно наблюдать тенденцию отставания Украины от Беларуси и России, что обусловлено более эффективными программами по внедрению ИКТ в этих странах.

ВЫВОДЫ

Проведенные выше исследования показывают определенный уровень развития и использования украинским обществом ИКТ, что является неоспоримым фактом построения в нашей стране информационного общества. Украина в настоящее время активно включается в глобальный процесс развития информационного общества, в стране предпринимаются определенные шаги, чтобы государство и общество получили выгоду от вложений в ИКТ.

Вместе с тем процессы проникновения и использования ИКТ отличаются неравномерностью в различных регионах и социальных слоях населения. В результате развитие информационного общества привело к появлению нового вида пространственной и социальной поляризации — информационного неравенства,

¹ Исходные данные взяты из различных статистических сборников за 2012 и 2013 годы.

которое является сегодня новым фактором разобщенности регионов и маргинализации отдельных групп населения.

Украина, Беларусь и Россия являются постсоветскими странами, что обуславливает идентичность их графиков. Это позволяет Украине использовать бенчмаркинг для улучшения своих показателей. Исследование показало, что украинскому Правительству необходимо обратить внимание и улучшить такие сферы деятельности как «экономическая среда», «ИКТ в ОГВ», «ИКТ в культуре» для уменьшения разрыва по этим показателям.

Список литературы

1. Аудитория интернета в Украине: динамика, мобильный интернет, старые и новые пользователи : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gfk.ua
2. Исследования и рекомендации экспертов ФБК : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.fbk.ru/publications/
3. Готовность России к информационному обществу. Оценка ключевых направлений и факторов электронного развития. Аналитический доклад / Под ред. С. Б. Шапошника. – М.: Институт развития информационного общества, 2004. – 250 с.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 330.32

CONCERNING SOME ASPECTS OF CONSIDERATION OF RISK COMPONENT IN INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY EVALUATION

Sigal A. V., Bakumenko M. A.

Taurida National V.I. Vernadsky University, Simferopol, Republic of Crimea
E-mail: ksavo3@gmail.com

The research paper proposes a scheme of investment decision making in the company that provides for step-by-step investment project efficiency evaluation (including step-by-step consideration of the risk component), and takes into account the project's impact on corporate image and strategic development. The authors make a brief analysis of the most popular methods of risk assessment in investment project efficiency evaluation. The research paper introduces a model of ranking investment projects under study by their implementation preference level. To estimate implementation preference levels, scenario approach is used and an appropriate antagonistic game is solved, which simulates investment decision making in an uncertain and conflict environment and under economic risk caused by this environment.

Key words: investment project, efficiency evaluation, risk, ranking, implementation preference level, scenario approach, antagonistic game, uncertainty, conflict environment.

INTRODUCTION

In practice, the decision-maker (DM) always faces a set of alternatives when making a decision about implementation of a specific investment project (IP). In view of this, particular importance is attributed to methods and models aimed at selecting the best IP among its alternatives.

At the same time, it is hardly possible to make a sound investment decision without taking into account the risk component. According to Grabenko O.V., investment risk minimization is an indispensable condition of corporate financial sustainability and solvency [1, p. 107].

Thereby, it is essential to take into consideration the risk component when estimating IP efficiency and making investment decisions. The issue was considered by Bliumin S.L. [2], Vitlinsky V.V. [3; 4], Gracheva M.V. [5], Egorov P.V. [6], Laktionova A.A. [7], Livshits V.N. [8], Lysiuk A.P. [9], Matviychuk A.V. [10], Shcherbak A.V. [11], etc.

In spite of a set of publications devoted to the issue under study, at present there is no common opinion concerning the best method of risk assessment when making investment decisions in the company.

The research paper aims at developing a scheme of investment decision making in the real sector of economy as well as the game-theory method of consideration of the risk component.

With this aim in mind, the authors:

1. Propose an IP efficiency evaluation scheme, which provides for step-by-step consideration of the risk component.
2. Make a brief analysis of methods for consideration of the risk component when making investment decisions in the real sector of economy.

3. Design a model of ranking investment projects under study by their implementation preference level.

1. INVESTMENT PROJECT EFFICIENCY EVALUATION SCHEME

IP evaluation is a cost-based operation, involving both material costs and time consumption; therefore in investment decision making it is necessary to focus on step-by-step evaluation in order to significantly reduce all kinds of costs related to the pre-investment phase of the project life cycle and to speed up the process of efficient projects implementation.

We have designed an IP efficiency evaluation scheme (Fig. 1), which includes three levels of evaluation: **1.** IP preliminary estimate; **2.** IP deterministic evaluation (a more accurate evaluation of IP without taking into account risk exposure factor); **3.** Final decision making (selection of a project for implementation, taking into consideration risk exposure factor as well as IP's impact on corporate image and strategic development).

Let us briefly describe the process of investment decision making according to the given scheme. The *zero stage of decision making* is the *formation of project ideas*. At this stage, project ideas are estimated according to their correspondence with DM's interests. In case a project idea corresponds with DM's preferences, it passes to the first level of decision making process — the stage of IP preliminary estimate; otherwise the idea is rejected.

The *first stage of decision making* includes preliminary cash flow forecast for the projects under study, which usually does not require heavy time and financial costs. Then DM calculates *NV* (net value) and *PP* (payback period), and makes qualitative evaluation of the projects' risk level and impact on corporate image and strategic development.

A project passes to the next (second) stage of decision making process provided it meets a number of conditions: its net value is positive ($NV > 0$); its payback period corresponds with DM's preferences ($PP \leq PP_{preferable}$, where $PP_{preferable}$ — threshold value of payback period set by DM (investor); anticipated risk level of IP is allowable to DM; the project will have a positive (or neutral) influence on corporate image and strategic development. In case a project does not meet even one of the above conditions, it shall be rejected at this stage of investment decision making.

For the projects that have passed to the *second stage* of the given scheme (*IP deterministic evaluation*) we forecast (with more details and accuracy) cash flow and define discount rate. These data constitute the basis of calculation of dynamic index of IP efficiency evaluation (for instance, net present value, *NPV*) or their total.

It should be stressed that in research papers and management practice there is no official choice of one priority index for IP efficiency evaluation. Some researchers (for example, [8]) adheres to the opinion that it is necessary to apply separate indices of IP efficiency evaluation, others – integral/composite (which are formed based on a number of criteria) indices (for instance, [12]).

In modern business practice, in the process of IP substantiation, DMs most commonly apply *discounted indices* of IP efficiency evaluation, which consider the behavior of cash assets in time, and are also based on calculation of the project's cash

flow: net present value (*NPV*), profitability index (*PI*), internal rate of return (*IRR*) and discounted payback period (*DPP*). The monograph [8, p. 285-286] considers the algorithm of calculation of the above indices of IP efficiency evaluation for *unsteady market economy*.

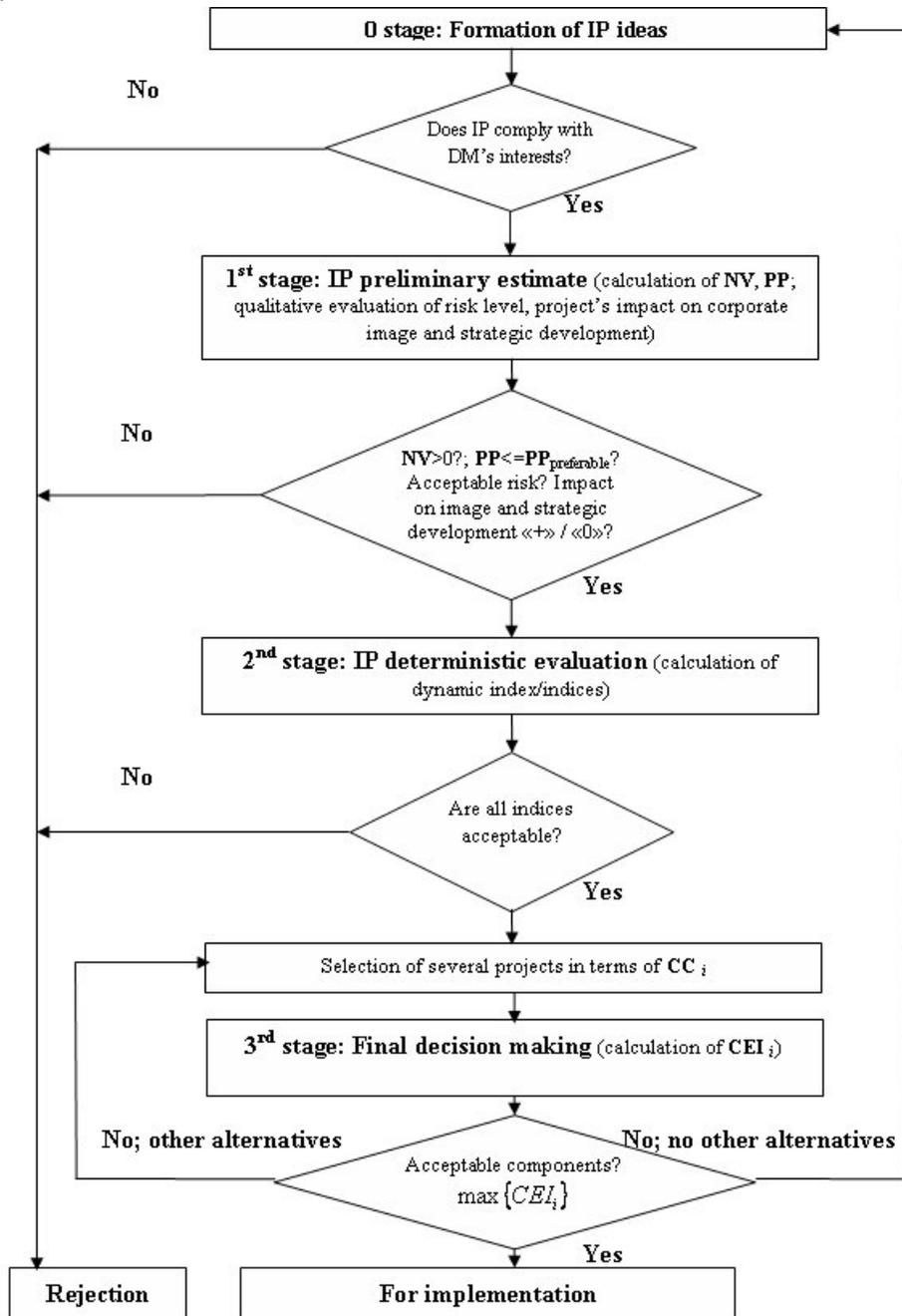


Fig. 1. Scheme of IP efficiency evaluation and investment decision making.

However, not all researchers consider it necessary to use the above discounted indices of IP efficiency evaluation as the basis of investment decision making. A number of researchers propose their own alternative indices. The monograph [8, p. 296-297] suggests new indices of IP efficiency evaluation, the calculation of which applies *compounding* operation (real net future value (*RNFV*), real internal rate of return (*RIRR*), real profitability index (*RPI*) and real payback period (*RPP*)).

The choice of priority index for IP efficiency evaluation (which enables to assess how the project succeeds commercially (financially) in the short term (planning horizon is IP calculation period); and which will be further referred to as *commercial component*, CC_i) is a rather complicated and debatable issue, since each index has its own advantages and disadvantages. Most probably, in practice the choice of the most appropriate index (or their total) will depend on the company's policy of IP efficiency evaluation and will be defined by specific features of the project under study.

Having calculated *commercial component*, DM checks its acceptability (if *NPV* is selected as *commercial component*, it is necessary to make sure this index is not negative). In case it is positive, IP can be evaluated further; otherwise the project is rejected.

Then among successful projects DM chooses several IPs with the best values of *commercial component* to participate in final investment decision making.

The *third stage of decision making* includes additional research on how the risk component influences IP efficiency and what impact the project will have on corporate image and strategic development. Having formed the basis of estimate at this stage, DM calculates CEI_i for each alternative IP. CEI_i consists of three components: 1. *commercial* one, which already includes the risk component at this stage of investment decision making; 2. *strategic* one, which estimates how the project influences corporate strategic development; 3. *reputation* one, which characterizes a probable change in corporate reputation as a result of project implementation.

After the necessary calculations have been made, DM analyses the values of the obtained components of CEI_i in three directions: 1. Analyze the value of commercial component, which already takes into account risk exposure factor at this stage; the index should be acceptable; otherwise the project is rejected; 2. Assess how the project influences corporate image (if, according to the research findings, IP implementation causes negative corporate image, IP should be rejected); 3. Assess the project's probable impact on corporate strategic development (if the research findings show that project implementation has a negative impact on corporate future development, the project should be rejected).

If the above analysis results in acceptable projects, for implementation DM should recommend the project with the best CEI_i . In case all projects are unacceptable (do not go through the three criteria analysis), DM should check for IP with good results at the second stage of decision making, but not selected for further analysis. Provided that such projects exist, the latter should be tried at the third stage of decision making process. In case there are no such projects, DM returns to the zero stage of decision making — the *formation of project ideas*, and the process is restarted.

As a result of the scheme of decision making, DM will either select the most acceptable IP or will prove that there is no such project at the moment and new ideas are required.

2. BRIEF ANALYSIS OF METHODS OF RISK COMPONENT CONSIDERATION IN INVESTMENT DECISION MAKING IN THE COMPANY

IP implementation is usually associated with risk. According to Shcherbak A.V., investment decisions made by the company are not grounded and efficient without detection of investment risks at each stage and during investment process and their consideration when calculating IP efficiency and making investment choice [11, p. 222].

Research papers give different definitions of risk. In our opinion, the most accurate one is that presented in [4, p. 56]: “Risk is an economic category that reflects characteristics of perception by parties, who are involved in economic activity, of objectively existing uncertainty and conflict environment inherent to the processes of definition of objectives, management, decision making and evaluation, which are burdened with probable hazards and loss of opportunities.”

The research paper [6, p. 8] singles out conditions of investment risk existence as follows: the necessity of choice; material liability for the decision; probability of a negative outcome; irreversibility of the decision.

According to [3, p. 182-183], examination of IP risks involves three technical approaches: 1. analysis without consideration of the project’s interrelation with other assets of the company; 2. analysis in the frame of risk of existing assets and the project’s impact on the company’s risk as a whole; 3. analysis in the frame of market risk and opportunities of formation of investment portfolios by separate investors.

Researchers distinguish between qualitative and quantitative risk analysis. The qualitative analysis includes: detection of probable project risks as well as definition of reasons and factors influencing their level; description and cost estimate of probable damage; design of a set of anti-risk measures [5, p. 74]. The quantitative analysis is related to numerical expression of risks as well as definition of IP risk value as a whole [5, p. 78].

The monograph [4, p. 157-180] makes a detailed analysis of quantitative indices of risk level in absolute figures and in relative terms, and emphasizes that quantitative risk evaluation is multidimensional quantity, and its components should be formed subject to the research objectives [4, p. 183].

Laktionova A.A. divides all methods of investment project risk evaluation into two groups: 1. related to direct evaluation of risk as a criterion; 2. related to consideration of risk in the resulting efficiency index (consideration in discount rate or consideration in IP cash flow) [7, p. 46].

Table 1 displays advantages and disadvantages of the basic methods for consideration of the risk component in investment decision making: expert evaluation method; statistical approach; costs expediency analysis; decision tree method; simulation modeling; game-theory approach; analog approach; threshold level analysis; method of discount rate with correction for risk; sensitivity analysis; scenario analysis.

Table 1
Advantages and disadvantages of risk assessment methods in investment decision making in the real sector of economy

Advantages	Disadvantages
1. Expert evaluation method	
Application in case of unavailability of required information.	Subjective evaluation; it is difficult to find independent experts; the field under analysis is narrow; no possibility to adjust the model to real data.
2. Statistical approach	
The obtained results are highly consistent; no influence of subjective judgments.	Availability of sufficient amount of statistical data; no possibility to analyze risk sources.
3. Costs expediency analysis	
It is possible to find ways of risk reduction.	Neglect of numerous risk components.
4. Decision tree method	
Clearness; simplicity; consistency of carrying out.	Heavy time consumption by research process; probability of underestimating a certain element of the system.
5. Simulation modeling	
High accuracy of the results; consideration of interrelation among variables; possibility to obtain an unlimited set of random scenarios.	Complexity of carrying out.
6. Game-theory approach	
Developed analysis procedure; choice of optimum alternative among revealed ones.	No definition of risk factors.
7. Analog approach	
The possibility to estimate risk level without available data base.	High probability of mistake; neglect of the factor that any activity develops.
8. Threshold method analysis	
	Necessity to comply with a number of restrictions.
9. Method of discount rate with correction for risk	
User friendly.	Approximate approach; it is difficult to define correction for risk.
10. Sensitivity analysis	
Objectivity; theoretic transparency; user friendliness; clearness.	Underestimate of probable connections between separate factors.
11. Scenario analysis	
Simultaneous change of several risk factors; divergence of parameters is calculated with due account for their correlation; applicable for analysis and planning of nonstandard situations, definition of conditions for emergence of favorable and unfavorable situations; contribution to high flexibility in decision making.	It is difficult to build IP model and define connections among variables; it is necessary to make a substantial qualitative study of IP model; indefinite borders of scenarios; effect of a limited number of probable combinations of variables.

Source: based on the materials as follows [5, p. 86-89, 100; 9, p. 24; 10, p. 40; 14, p. 418; 15, p. 41; 16, p. 17; 17, p. 57; 18, p. 6; 19, p. 56; 20, p. 609-611].

It should be stressed that modern science has no common opinion on which of the above methods is the most preferable one, when taking into account the risk component in real investments. Thus, for instance, in spite of disadvantages of expert evaluation method, in practice there could be situations when an expert will be the only source of required information [13, p. 32]. The research paper [2, p. 15] says that “if an expert is unbiased and highly professional, his/her evaluations are close to objectivity.”

Matviychuk A.V. regards statistical approach as the most objective method of quantitative evaluation of risk level [10, p. 40]. The essence of this method is in the possibility, in the presence of sufficient information on parameters of functioning of the system under analysis in the past, to assess risk level by the theory of probability [10, p. 39].

The research paper [19, p. 63] notes that application of scenario approach enables companies to reduce risks of large-scale investments and to increase the quality of strategic decisions. Zavadsky I. regards scenario approach as “one of the most efficient methods of decision making...” [17, p. 57].

According to Lysiuk A.P., the method of discount rate with correction for risk [9, p. 24] is the most preferable and user friendly one. We shall give the research paper [21] as an example of application of fuzzy sets when estimating risk in real investments.

In our opinion, the choice of a method for consideration of the risk component in investment decision making is subject to a specific practical situation.

3. GAME-THEORY MODEL OF RANKING INVESTMENT PROJECTS UNDER STUDY BY THEIR IMPLEMENTATION PREFERENCE LEVEL

When making a decision on investment of IPs under study, for analysis and evaluation of examined projects one should apply both individual and portfolio approaches (on the strength of all projects under study). Individual analysis should be complex (involving many efficiency indices) and based on qualitative and quantitative analysis of statistical information.

Thus, IP efficiency evaluation is defined by a set of indices. The project efficiency evaluation system is based on the hierarchical system of calculation of these indices. The system should take into account the dynamics of financial flow and the dynamics of corporate reputation emerging during project implementation, as well as inflation, uncertainty, conflict environment and economic risk caused by them. Making a decision concerning IP requires new methods and models to select the most preferable projects for implementation among all IPs under study.

We shall interpret a set of the most preferable projects for implementation as a finite fuzzy set $\tilde{I} = \{(\mu_1/1); \dots; (\mu_i/i); \dots; (\mu_k/k)\}$, where μ_i — grade of membership of IP i to fuzzy set \tilde{I} , $i = \overline{1, k}$. The set \tilde{I} is a fuzzy subset of universal set $I = \{1; \dots; i; \dots; k\}$ of all projects under study. In this case, universal set I is a usual (not fuzzy) finite set, and the main task of DM is to correctly evaluate project implementation preference levels, i.e. values of grade of membership μ_i of each IP to fuzzy set \tilde{I} , $i = \overline{1, k}$. We recommend solving this problem by means of scenario approach, in so doing one can in particular apply games theory.

In detail, investment decision making under the conditions of uncertainty, conflict environment and economic risk can be characterized by a game $\langle \mathbf{I}, \mathbf{J}, \mu \rangle$, where $\mathbf{I} = \{1; \dots; i; \dots; k\}$ — set of all IPs under study, $\mathbf{J} = \{1; \dots; j; \dots; n\}$ — set of all scenarios, $\mu = \mu_{k \times n} = (\mu_{ij})$ — evaluation functional, i.e. payoff matrix, μ_{ij} — value of grade of membership of project i to fuzzy set $\tilde{\mathbf{I}}$ in conditions of scenario j , $i = \overline{1, k}$, $j = \overline{1, n}$. Generally speaking, this game represents a statistical game, i.e. game with “nature”. However, in terms of the model of ranking IPs under study by their implementation preference levels, this game can be interpreted as an antagonistic game. We refer antagonistic game (AG) to an end two-player zero-sum game. Moreover, in that case, AG is not a situation model of investment decision making, and is only used as a searching tool for evaluation of implementation preference levels of projects under study. Thus, in this context, we shall speak of combined use of statistical and antagonistic games.

The model of ranking IPs under study by their implementation preference levels includes the following steps.

Step 1. The investor forms a set $\mathbf{I} = \{1; \dots; i; \dots; k\}$ of all projects under study.

Step 2. The investor forms a set $\mathbf{J} = \{1; \dots; j; \dots; n\}$ of all probable scenarios.

Step 3. The investor evaluates efficiency of each project in conditions of each scenario based, for instance, on the values of CEI_i calculated for each IP.

Step 4. The investor values μ_{ij} of grade of membership of IP i to fuzzy set $\tilde{\mathbf{I}}$ of the most preferable projects for implementation in conditions of scenario j . Concrete values of elements μ_{ij} are defined by DM based on each project’s efficiency evaluation carried out at the previous stage.

Step 5. The investor solves AG set by payoff matrix $\mu = \mu_{k \times n} = (\mu_{ij})$. For definiteness, we shall consider that the game has no saddle point; herewith, vector $\mathbf{p}^* = (p_1^*; \dots; p_i^*; \dots; p_k^*)$ characterizes optimal mixed strategy of the first player.

Step 6. The investor calculates $C = 1 / \max_i p_i^*$, where p_i^* — component of optimal strategy of the first player, $i = \overline{1, k}$, and values of grade of membership of project i to fuzzy set $\tilde{\mathbf{I}}$ of the most preferable projects for implementation by formula $\mu_i^* = C \cdot p_i^*$, $i = \overline{1, k}$.

Application of the model of ranking IPs under study by their implementation preference level has a number of specific features. Firstly, if AG has no saddle point, i.e. $\alpha < \beta$, where $\alpha = \max_i \alpha_i$ — lower pure value, $\beta = \min_j \beta_j$ — upper pure value, $\alpha_i = \min_j \mu_{ij}$, $i = \overline{1, k}$, $\beta_j = \max_i \mu_{ij}$, $j = \overline{1, n}$, then in the formula as values of p_i^* one should use components of optimal mixed strategy $\mathbf{p}^* = (p_1^*; \dots; p_i^*; \dots; p_k^*)$ of the first player.

Secondly, if AG has a saddle point, i.e. the game's pure values coincide $\alpha = \beta$, then to define the values of p_i^* one can use domination (in a broad sense) of pure strategies of the first player. For example, let the first player has no pure strategy, strictly dominating all his/her other pure strategies, and his/her pure strategy l is his/her maximin strategy, i.e. $\alpha_l = \alpha = \beta$. Then $p_l^* = 1$, herewith the values of all other components of vector $\mathbf{p}^* = (p_1^*; \dots; p_i^*; \dots; p_k^*)$ should be calculated by solving AG set by matrix $\mu' = \mu'_{(k-1) \times n}$, derived from matrix μ by striking out a row l .

Thirdly, it is true that $C \geq 1$, and the value of multiplier C is sorted out in such a way to fulfill equation $\max_i \mu_i^* = 1$; herewith, if $\max_i p_i^* = 1$, then $C = 1$.

Fourthly, for final choice of the most preferable projects for implementation, DM should define minimum permissible preference level C^* (for instance, $C^* = 0.25$ or $C^* = 0.75$); herewith, IP i should be implemented if and only if $\mu_i \geq C^*$ is true for evaluation of its preference level.

Fifthly, the model of ranking IPs under study by their implementation preference level has a number of advantages (for example, the possibility of combining individual analysis for each individually taken project with portfolio approach allowing for comparative analysis of all projects), and a number of disadvantages (for instance, excessive caution during evaluation of project preference level). The model of ranking IPs under study by their implementation preference level should be first of all applied when DM considers that s/he has no right to risk, for example, in a crisis or pre-crisis environment.

Finally, if DM has succeeded in defining the precise true values of all elements of payoff matrix $\mu = \mu_{k \times n} = (\mu_{ij})$, then Step 5 of the game-theory model of ranking IPs under study by their implementation preference level is solution of classical AG, i.e. game set by a completely known matrix. However, if DM has evaluated the precise true values not of all elements of payoff matrix $\mu = \mu_{k \times n} = (\mu_{ij})$, then Step 5 of the game-theory model is solution of neoclassical AG, i.e. game set by a partially known matrix. The easiest solution method of neoclassical AG is to transform it into a classical AG.

CONCLUSION

Currently, it is hardly possible to make a sound investment decision without taking into consideration the risk component.

When making an investment decision, one should focus on step-by-step evaluation in order to significantly reduce all kinds of costs related to the pre-investment phase of the project life cycle and to speed up the process of efficient project implementation.

The research paper proposes an IP efficiency evaluation scheme, which includes three levels of evaluation: **1.** IP preliminary estimate; **2.** IP deterministic evaluation (a more accurate evaluation of IP without taking into account risk exposure factor); **3.** Final decision making (selection of a project for implementation, taking into consideration risk exposure factor as well as IP impact on corporate image and strategic development).

Modern science offers no common opinion concerning the best method of risk assessment in investment decision making. In our opinion, the choice of this or that method is subject to a practical situation.

Investment decision making under the conditions of uncertainty, conflict and economic risk is possible on the basis of combined use of statistical and antagonistic games. To find the values of implementation preference levels of the projects under study, it is reasonable to use the model of ranking IPs under study by their implementation preference level based on combined application of antagonistic game theory and fuzzy mathematics.

The game-theory model of ranking IPs under study by their implementation preference level has a number of advantages (for example, the possibility of combining individual analysis for each individually taken project with portfolio approach allowing for comparative analysis of all projects), and a number of disadvantages (for instance, excessive caution during evaluation of project preference level). It is reasonable to apply this model when DM considers that s/he has no right to risk, for example, in a crisis or pre-crisis environment.

If DM has succeeded in defining the precise true values of all elements of payoff matrix, then the game-theory model of ranking IPs under study by their implementation preference level is based on solution of classical AG, i.e. game set by a completely known matrix. However, if DM has defined the precise true values not of all elements of payoff matrix, then the game-theory model is based on solution of neoclassical AG, i.e. game set by a partially known matrix. The easiest solution method of neoclassical AG is to transform it into a classical AG.

Application of the proposed economic and mathematical models in investment decision making allows us to select the best IPs for implementation in terms of optimization of both their efficiency and implementation preference level.

The authors see further investigation in this field in design of methods and models of risk management in investment decision making in the real sector of economy.

References

1. Grabenko O.V., Real investments management in the company, *Ukraine's Finance*, 11, 105 (2001).
2. Bliumin S.L., Shuikova I.A., Models and methods of decision making under the conditions of uncertainty, 138 p. (Lipetsk Economic State Institute, Lipetsk, 2001).
3. Vitlinsky V.V., Analysis, evaluation and simulation of economic risk, 212 p. (DEMIUR, Kyiv, 1996).
4. Vitlinsky V.V., Velykoivanenko G.I., Risk science in economy and business, 480 p. (Kyiv National Economic University, Kyiv, 2004).
5. Risk analysis of investment project (Gracheva M.V. — editor), 351 p. (UNITI-DANA, Moscow, 2001).
6. Egorov P.V., Laktionova A.A., Investment risk management in production and commercial systems, 210 p. (Yugo-Vostok Ltd, Donetsk, 2005).
7. Laktionova A.A., Risk management in investment projects, 137 p. (Donetsk National University, Donetsk, 2001).
8. Livshits V.N., Livshits S.V., System analysis of Russia's instable economy (1992-2009): market reforms, crisis, investment policy, 452 p. (Poly Print Service, Moscow, 2010).
9. Lysiuk A.P., Shapoval S.S., Svinarev Y.N., Risk assessment models in real investment efficiency evaluation, 96 p. (TES, Odessa, 2004).
10. Matviychuk A.V., Economic risk in investments, 205 p. (UNIVERSUM-Vinnytsia, Vinnytsia, 2005).
11. Shcherbak A.V., Simulation of investment decision making by companies under risk, *Current problems of economy*, 2 (92), 222 (2009).

12. Azarova A.O., Bershov D.M., Investment project efficiency evaluation, Ukraine's Finance, 9, 52 (2004).
13. Litvak B.G., Expert technologies and management, 400 p. (Delo, Moscow, 2004).
14. Vilensky P.L., Livshits V.N., Smolyak S.A., Investment project efficiency evaluation: theory and practice, 888 p. (Delo, Moscow, 2004).
15. Vitlinsky V., Matviychuk A., Paradigm change in modern theory of economic and mathematical simulation, Ukraine's Economy, 11, 35 (2007).
16. Vnukova N.M., Smolyak V.A., Basic methods of company's economic risk evaluation, Ukraine's Finance, 10, 15 (2002).
17. Zavadsky I., Popov V., Scenario approach to advanced management processes, Ukraine's Economy, 12, 56 (2002).
18. Karman S.V., Classification and methods of risk evaluation, Economy and management, 5, 4 (1999).
19. Layeva T.V., Scenario analysis as basis of corporate strategic planning, Management in Russia and abroad, 2, 56 (2006).
20. Mazur I.I., Shapiro V.D., Olderogge N.G., Project management, 664 p. (Omega-L, Moscow, 2004).
21. Kotsiuba O.S., Investment operations risk simulation, Ukraine's Finance, 7, 56 (2004).

Сигал А. В. О некоторых аспектах учета рисков составляющей при оценке эффективности инвестиционных проектов / А. В. Сигал, М. А. Бакуменко // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского Серия: «Экономика и управление». – 2014. – Т. 27 (66). № 1. - С. 155-165.

В статье предложена схема принятия инвестиционного решения на предприятии, которая предусматривает поэтапную оценку эффективности инвестиционных проектов (в том числе поэтапный учет рисков составляющей), а также учитывает влияние проекта на имидж и стратегическое развитие предприятия. Проведен краткий анализ наиболее распространенных методов учета риска при оценке эффективности инвестиционных проектов. В статье предложена модель упорядочивания (ранжирования) рассматриваемых инвестиционных проектов по уровню предпочтительности их реализации. Для оценки значений уровней предпочтительности используется сценарный подход и решение соответствующей антагонистической игры, которая моделирует ситуацию принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности, конфликтности и порожденного ими экономического риска.

Ключевые слова: инвестиционный проект, оценка эффективности, риск, уровень предпочтительности реализации, сценарный подход, антагонистическая игра, неопределенность, конфликтность.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

UDC 657

ABC vs TD-ABC FOR HIGHER EDUCATION: CASE STUDIES

Cheporov V.V., Cheporova G.E.

*Taurida National V.I. Vernadsky University, Simferopol, Republic of Crimea
E-mail: cheporov@crimea.edu*

The purpose of this paper is to discuss how activity-based costing (ABC) and time-driven activity-based costing (TD-ABC) technique can be applied in the context of higher education institutions. It also discusses the comparison of ABC and TD-ABC and the moving from the distribution of indirect costs to the distribution of resource driver quantity.

Keywords: Universities, Activity based costs, Time-driven activity-based costing, Activity based management, cost allocation.

INTRODUCTION

In 1923, J. Maurice Clark coined the phrase ‘different costs for different purposes’, but most companies only have one costing system, which is used for all purposes: stock valuation, planning, control and decision- making (Brignall [2]).

Activity - based Costing is a sophisticated costing system, which helps in tracking out product and customers profitability and reducing the operating costs. Activity- based costing was originally developed by companies to deal with the problem of product – cost subsidization in traditional costing systems. ABC is a product of the subsequent reinvention, reunderstanding and reorganizing the managing system. It is just a consequent product of the technological era. ABC was initially developed and employed only for – profit and product – oriented manufacturing industries, but non-profit entities like academic institutions are still far lagging behind.

Only a few higher education institutions in the United States apply ABC, and these applications are limited to allocation of overhead costs such as libraries and admissions.

In Great Britain, however, several universities have adopted ABC, resulting in tighter financial management and better resource allocation. Functional based systems that contributed to the development of ABC theory and practice, and its essential potentiality as a public relations tool, can provide beneficial implementation in a higher education setting and suggest that it may be used to improve cost management and financial analysis.

A number of Australian universities have recently introduced ABC. Ernst & Young, reporting on the trial introduction of ABC into three universities: RMIT University, Murdoch University and Charles Sturt University, asserted that the past deficiency in accurate cost information was of little concern to the universities since they had been operating in a relatively non-competitive environment. However, this has now changed, since “in light of the increasingly competitive environment and the numerous other challenges that are currently facing the sector, universities must have timely, accurate and precise knowledge of all their costs” [5, p. 7].

Not stopping at a considerable literature review, we note the presence of a good review, for example, in the articles Noor Azizi Ismail [8]. The literature review is divided into three sections. The first section provides an overview of traditional cost management

(TCM) system. The second section discusses the differences and advantages of ABC/ABM system over TCM system. Finally, the third section explains how ABM system can assist higher education institutions achieve their strategic goals. Reich, F. and Abraham A. [9] present a non-traditional method of collecting staff activity data at an Australian university for the purposes of more accurately and completely identifying costs for use in an activity based costing (ABC) model.

This paper discusses some important issues relating to ABC and TD-ABC. First, it discusses how ABC technique can be applied in the context of higher education institutions, second, it is use of the term assignment, third, it is use of the TD-ABC technique, fourth, it is move from cost allocation to quantity recourse driver allocation.

THE RESEARCH CONTEXT

By example of a detailed look at the process of transition from the traditional accounting system to ABC system for higher education. [8].

Case study for Faculty of Accountancy in University Utara Malaysia (UUM) [8].

FAC is a large academic unit with over 120 lecturers. It offers two undergraduate degrees, five master degrees and a doctorate degree. Total student enrolment was 3,952, consisting of 3,055 undergraduate, 67 postgraduate and 69 PhD students. The largest undergraduate classification of students was local students with 3,780. The international students numbered a mere 36. Of the Master and PhD students, half were international.

Step 1 – obtain expenditure data. The first step in implementing the ABC model was to obtain annual expenditures for the fiscal year 2007. FAC receives its resources from the university based on its annual budgeted funds. Table 1 provides a breakdown of FAC expenditures. The largest was salaries and allowances with almost RM7.8 million in annual expenditures or 87 percent of the RM8.8 million totals.

Table 1

Traditional reporting

	RM	Percent
Salaries and allowances	7748038	87.2
Benefits	250000	2.8
Operating expense		
Traveling	140750	1.6
Utilities	159000	1.8
Supplies	153450	1.7
Rentals	168000	1.9
Maintenance	248000	2.8
Others	19600	0.2
Total expenditures	8886838	100

Source: Ismail Noor Azizi I. [8, p.44]

Step 2 – identify resources. Expenditures reported in Table 1 represented the resources to be assigned to the identified activities.

Step 3 – identify activities. As typical in many universities, academic staffs engage in four broad categories of activities: teaching; research; publication; and consultation. In

addition, academic staffs are expected to serve in other service activities such as journal editorial board member and committee of academic and professional bodies. Occasionally, academic staff also attended workshops and presented papers in seminars and conferences.

Several academic staffs also hold various administrative positions. Finally, academic administrators and administrative staff members usually involve in other service and administrative-related activities. Noor Azizi provides a breakdown of six activity pools and activities performed by academic and administrative staffs of FAC: teaching, research, publication, consultation, services, and administration.

Note, that OMB Circular A21 defined that major functions of an institution refers to instruction, organized research, other sponsored activities and other institutional activities.

Instruction means the teaching and training activities of an institution. This term includes all teaching and training activities, whether they are offered for credits toward a degree or certificate or on a non-credit basis, and whether they are offered through regular academic departments or separate divisions, such as a summer school division or an extension division. Also considered part of this major function are departmental research, and, where agreed to, university research.

Sponsored instruction and training means specific instructional or training activity established by grant, contract, or cooperative agreement. For purposes of the cost principles, this activity may be considered as a major function even though an institution's accounting treatment may include it in the instruction function.

Departmental research means research, development and scholarly activities that are not organized research and, consequently, are not separately budgeted and accounted for.

Departmental research is not considered as a major function, but as a part of the instruction function of the institution.

Organized research means all research and development activities of an institution that are separately budgeted and accounted for. It includes: 1) Sponsored research means all research and development activities that are sponsored by Federal and non-Federal agencies and organizations; 2) University research means all research and development activities that are separately budgeted and accounted for by the institution under an internal application of institutional funds. University research shall be combined with sponsored research under the function of organized research.

Thus, the direct costs includes salaries and wages; fringe benefits; travel; lab supplies; subgrants and subcontracts.

F&A cost pools includes operations and maintenance; library; general administration; departmental administration; sponsored projects administration; student services administration.

Step 4 – identify resource drivers and resource driver quantities

The resources costs will be assigned to relevant activities in six-activity cost pools via identified resource driver and resource driver quantity. A resource driver is a measure of the quantity of resources consumed by an activity. An example of a resource driver is the percentage of effort a lecturer spends across the various activities performed.

Examples include lecturing, academic advising and supervision, undertaking research and consultation and publishing books. For this purpose, academic staffs were first pooled according to their rank: professors, associate professors, senior lecturers, and lecturers. The reason is that each category of academic staff is expected to spend their times differently on each activity, which are reflected by different quantity of resource driver to each assignment. Each activity pool comprises of several activities. Teaching activity

comprises of lecturing, academic advising, and academic supervision. For each category of academic staff, the resource driver quantity will be different. A questionnaire survey was designed to determine, the resource driver quantity for each activity of each category of lecturers. For each category, ten lecturers were randomly selected to answer questions relating to the percentage of efforts that they spent on each activity. The percentage of effort of each activity for each category of academic staffs was then totaled and divided by the number of responses in each category to calculate the average percentage of effort for each activity and each category of academic staffs. Similar procedures were carried out for academic administrators and administrative staffs.

Step 5 – assign resources to activities.

Inter-module assignments. The first step is to assign resources to each activity pool using “inter-module” assignments. Results indicate that the highest activity costs was teaching (RM2,646,823), followed by, in descending order of costs amount, research (RM1,001,425), administration (RM830,962), publication (RM821,153), service (811,179) and consultation (RM336,538) activities. These activities costs data can be used by the faculty and/or university administrators to measure the performance of activities performed by the faculty.

Intra -module assignments. Service and administrative are activities that support the faculty main activities: teaching, research, publication, and consultation. Therefore, the assigned costs of both service and administrative activities need to be re-assigned to those four main activities using “intra-module” assignments. In this case, the costs were assigned to the category of “others account” of each activity, using percentage as the activity driver.

After reassigning the costs of services and administrative activities to the main activities, the next step is to reassign the costs of several main activities that have reciprocal relationships such as research, consultation and publication activities. Therefore, some of the costs incurred in conducting one activity (i.e. research) need to be reassigned (using intra-module assignments) to other benefiting activities (i.e. publication and consultation).

Finally, assigned costs from research, publication, and consultation activities need to be reassigned to the respective teaching activities accordingly (details of breakdown of costs of each activities pools before and after intra-module assignments are available from the author upon request). These activities costs, when divided by the number of outputs would yield the unit costs of each activity.

The information can be used by the faculty administrator to compare the performance of its core activities with other faculties (details of resources, resource costs, resource drivers, resource driver quantities, activity pools and activities identified in this study are available from the author upon request).

Step 6 – identify cost objects

The ultimate aim of this study was to estimate the costs of academic programs and the costs of student per program. Therefore, the cost objects identified in this study are programs and students.

Step 7 – Identify activity drivers and activity driver quantities. Finally, the total costs of teaching activities (RM6,448,079.86) will be assigned to the respective programs using the number of students that are enrolled in each program as the driver. However, different weights were used to assign the costs for local and international students. In this case, a higher weight was used for international students as it is assumed that international

students would normally need more guidance and attention (details of breakdown of activity costs, activity drivers, cost objects, driver quantities and weight used for this purpose are available from the author upon request).

Step 8 – assign activities to cost objects

Table 2 shows the comparison between traditional reporting and ABC reporting. Compared to the traditional reporting, an ABC perspective on the same data provides previously unavailable information about what the faculty and university is getting for their money. It provides managerial information useful in assessing the faculty's efficiency in teaching, research, publication, consultation, services and administration activities. This information, unquestionably, can be used by university management as a basis to make budget allocations among faculties, programs and activities.

Table 2

ABC reporting in University Utara Malaysia (UUM)

	RM	Percent
Teaching	2646823	
Lecturing	1808741	20.4
Advising	335209	3.8
Supervision	78986	0.9
Others	423887	4.8
Research	1001425	
Proposals	459208	5.2
Research	387363	4.4
Others	154854	1.7
Publication	821153	
Academic journal	229927	2.6
Professional journal	109116	1.2
Books	367597	4.1
Others	114512	1.3
Consultation	336538	3.8
Service	811179	
University/faculty	377116	4.2
Prof. service	66015	0.7
Prof. development	165166	1.9
Others	202882	2.3
Administration	830962	
Academic	412123	4.6
General	262102	2.9
Others	156737	1.8
Idle	2438759	27.4
Total expenditures	8886838	100

Source: Ismail Noor Azizi [8, p.47]

Table 3 summarizes the costs per program and per student.

Noor Azizi notes, that the process employed for accomplishing this ABM system

implementation brought to light several obstacles.

The first obstacle encountered was obtaining financial data from relevant departments. Authorization to use the financial data is also an issue. Much of data required for performing the study were either unavailable or confidential, especially expenditures relating to salaries and allowances. For example, Bursar department initially expressed reservations about releasing individual salary and allowance data.

Table 3

Costs per program per student

	Costs (RM)	No. of students	Cost per student
B. Accounting			
Malaysian	3,326,167.48	3,028	1,098.47
International	59,317.39	27	2,196.94
Sub-total BAacct	3,385,484.86	3,055	1,108.18
B. Accounting (information systems)			
Malaysian	826,049.52	752	1,098.47
International	19,772.46	9	2,196.94
Sub-total BAacct.(IS)	845,821.98	761	1,111.46
Sub-total UG	4,231,306.84	3,816	1,108.83
Master			
Malaysian	63,711.27	29	2,196.94
International	166,967.46	38	4,393.88
Sub-total master	230,678.72	67	3,442.97
PhD			
Malaysian	600,447.11	39	15,396.08
International	1,385,647.18	30	46,188.24
Sub-total PhD	1,986,094.29	69	28,783.98
Total	6,448,079.85	3,952	1,631.60

Source: Ismail Noor Azizi [8, p.47]

A similar situation can be observed in many universities, including universities in Ukraine. In our view, there is no need to attempt to determine the resources used by the salary in cash. The most inexpensive way is to use the number of FTS staff. Such an approach seems reasonable, since it does not depend on the random fluctuations in the training of teachers on different programs. An important point is the distribution of the number of bets teachers program proportional amount of activity on different programs from the same resource pool .

In Ukraine, as in many countries, funding for the program is based on a formula approach (number of students per bet). Universities finasirovanie request for the total amount wagered by teachers of their qualifications, excluding types of programs.

Since 2001, the following changes occurred: general departments (history, foreign languages, physical education) were transferred to the relevant faculties. Department of Philosophy and Cultural Studies formed the philosophical faculty. These changes were

largely associated with the implementation of the direct method of cost allocation.

The difference between actual and standard FTE staff quantity associated with saving resources. Although the Ministry rules for the Student / teacher ratio should apply to all students , in fact , this figure was overstated for students who pay tuition themselves.

Really, the public funds are used to train the students who had to cover the costs of their own funds.

In fact, the fixed costs of University covered by public funding, and additional FTE staff resources are recovered on the marginal based approach. Thus the university has received the profits that could not be used for training purposes.

Table 4
Distribution of standard (student/ teacher ratio) and actual FTE staff

Faculty	FTE staff (2001/2002)		FTE staff (2013/2014) on student/ teacher ratio	
	Actual (Reciprocal method)	Allocation On student/ teacher ratio		
Biological		37,5	33,94	48,95
Chemical		18,75	15,73	16,02
Historical		30,75	23,17	23,84
Mathematics and Computer Science		60	61,54	48,64
Economic		74	81,7	61,91
Geographical		35,25	28,42	50,86
Philological		81	72,91	
Ukrainian Languages				27,26
Journalistic				57,69
East Languages		27,5	27,93	23,82
Foreign Languages		55,5	59,47	115,29
Management		43,25	43,35	50,96
Physical		52	41,58	45,78
Psychology		21	29,76	29,66
Law		33,25	46,21	45,87
Physical training		55,75	95,89	98,44
Philosophy				40,67
General departments		96	121,6	
Total		721,5	783,2	785,66

It should be noted that changes in 12 years for the standard FTE staff on student / teacher ratio in some positions are connected, as with changes in demand and with the incorrect pricing.

Noor Azizi notes, that a second obstacle encountered was to accurately determine the academic staff salaries and allowances. Salaries and allowances are assigned to each academic staff member's faculty, yet in few instances, an academic staff may also teach one or more courses offered by other faculty and vice versa. Furthermore, several academic staff members, while serving the faculty, also held administrative position in

other department or centre. However, the corresponding costs are not charged to those faculties or departments/centres.

In this case, an assumption was made that all costs incurred by the target faculty, i.e. FAC, were incurred solely by that faculty and for the purpose of performing activities within the faculty.

By the comment above, we can add that this approach involves the use of the direct method of cost allocation, which is inaccurate.

Noor Azizi notes, that a third obstacle encountered was to accurately determine the percentage of effort performed by academic and administrative staff members on identified faculty activities. For this purpose, a questionnaire survey was designed and distributed to a sample of academic staff members to determine the average percentage of effort for each activity of each category of academic staff. In this case, an assumption was made that all academic staff in the same category would spend the same amount of time on the same activity.

In Ukraine, planned and actual teaching activity virtually identical and is reflected in individual plans for other activities necessary to use surveys. Surveys are costly process.

Such, F. Reich and A. Abraham [9] result empirical data on cost comparison of data collection methods

Table 5

Cost comparison of data collection methods

Method / parameter:	Cost Magnitude	Cost Rank
Electronic survey	1,1	3
Individual interviews	2,4	5
Supervisor interviews	1,1	2
Corporate knowledge-holder interviews	1,0	1
Timesheets	11,3	6
Revolving door method	1,3	4

Source: F. Reich and A. Abraham [9, p. 11]

Noor Azizi notes, that a fourth obstacle encountered was to determine appropriate resource driver quantity for the operating expenses. For example, the common driver used for assigning maintenance costs to activities is square feet. However, the unavailability of square footage data forced the researchers to use a simple percentage as the driver. In this case, discussions with several administrative staff members and researchers own experience was used to determine the appropriate driver quantity for each operating expenses.

A fifth obstacle encountered was to acquire the necessary operational data. Some data such as the number of students enrolled, and the number of staff member employed, were readily available.

However, operational data relating to some departments or centers were not as readily attainable. While the initial plan was to include the costs of both faculty and other main servicing departments such as library, academic affairs department, research and innovation department and computer centre, the unavailability of these operational data lead to the abandonment of the plan. Getting cooperation from the respective departments

was also a frustrating problem.

The final obstacle encountered in this study was to obtain necessary data to measure activity performance.

The last obstacle is not connected with ABC primniem and concerns of other methods.

Note that in the article Noor Azizi used apportionment and not cost assignment.

A cost assignment is the apportionment or distribution of cost from a source object to a destination object based on the consumption of the source object by the destination object.

The degree of the observation of the consumption relationship determines if the assignment method is known as direct tracing, which is directly observable or driver tracing, the term for consumption that is not directly observable.

The use of the term assignment is more appropriate when using the approaches related to the consideration of costs as demand for resources used in the ABC method. However, the difference in the content of the concepts of allocation and assignment is due not only to the applicable accounting method (the traditional method based on full absorption costing and ABC).

Anbalagan Krishnan [1] proposes to use different types of assignment method for the various kinds of costs.

Table 6

Resource Driver and allocation process in higher education

General Ledger Items	Amount (RM)	Allocation Base
Freight and Courier	214,000	Traced
Graduation Expenses	22,300	Traced
Orientation Expenses	6,600	Traced
Printing & Stationery	18,000	Allocated by estimated
Telephone & Faxes	5,000	No Calls and Faxes
Transportation – General	1,000	Allocated
Traveling Expenses	4,600	Allocated
Visa/Permit	3,000	Traced
Salaries & Wages	348,200	Traced
EPF	41,800	Traced
SOCSO	1,000	Traced
Payroll Taxes	60,000	10% of Wages
Equipment Leasing	30,000	10% of Wages
Depreciation Expenses	40,000	By Floor Space
Utility Expenses	30,000	By Floor Space
Supplies	50,000	Allocated by estimates
Total	875,500	

Source: Anbalagan Krishnan [1, p. 95]

ABC appeared to cause two significant problems. First, setting up an ABC system can be very costly, especially if the current accounting system does not support the collection of ABC information. Second, the system needs to be regularly updated, which

further increases its cost.

These limitations motivated by Kaplan and Anderson [6] to develop time-driven activity-based costing (TD-ABC), a revised version of ABC, solving these problems, without losing the benefits.

The most important characteristic of this technique is its simplicity, as only two kinds of parameters need to be estimated: the number of time units (e.g. minutes) consumed by the activities related to the cost objects and the cost per time unit.

In the first publication of authors in 2003, excess of available resources as the maximum quantity of hours of workload for a given quantity of bets on the demand for teacher workload in the implementation of the learning process was called "break-even analysis model in non-monetary terms of the workload in the top state higher education institutions".

English version is presented in the publication [3].

Traditional method ABC is more time consuming to update the system for new conditions in company's practice. TDABC is able to encompass all special aspects of particular activity into the one time equation and needs smaller requirements to accounting system.

However, TDABC is also under critique. TDABC is no suitable for actions demanding forethought and creative thinking. Also the accurate assessment of time consumption of activities is forceless property and in many cases, the estimation of time is based on the subjective judgment.

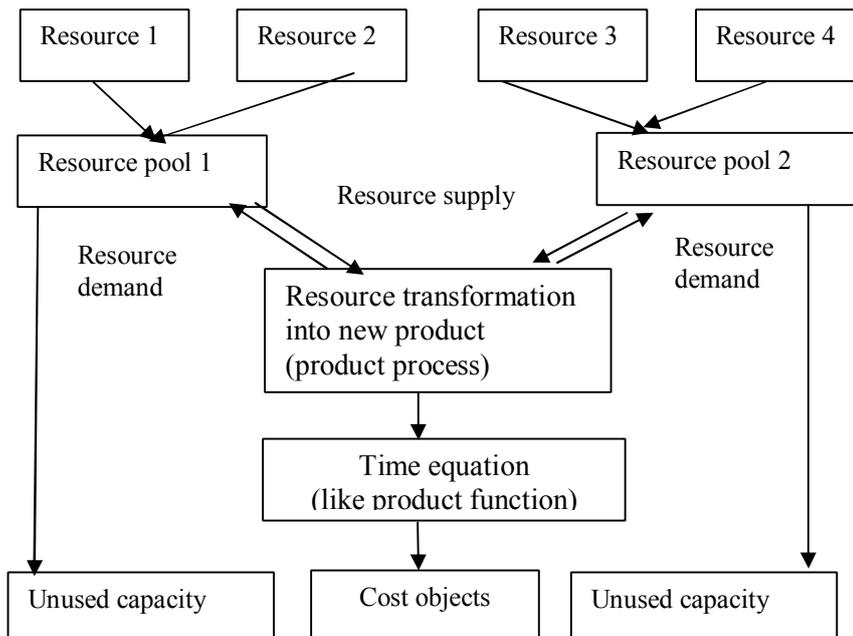


Fig 1. Conceptual TD-ABC model.

Some practical case studies are presented in Table 7.

Table 7

Practical TD-ABC case studies

Source	The section of application	Purpose of case study
Brugemann, Everaert, Anderson, Levant (2005)	Nameless distribution company in Belgium.	Improving the profitability of company – understanding of customer’s profitability. Comparison the costs allocation accuracy with ABC.
Dalci, Veyis, Kosan (2010)	Hospitality, Hotel in city Mersin, Turkey.	Understanding customer profitability analysis. Using TDABC in area of service organization.
Bryon, Everaert, Lauwers, Van Meensel (2009)	Agriculture, private farm, pig production, Belgium.	Applying the four- week batch farrowing system in comparison with the weekly farrowing with application of TDABC.
Demeere, Stouthuysen, Roodhooft (2009)	Outpatient clinic, medical sector. London hospital, Great Britain.	Improving medical service of hospital. Better supply chain in hospital.
Kaplan, Anderson (2004)	Dairy works, Kemps LLC, USA.	Improving sales system.
Hoozée, Brugemann (2010)	Belgian warehouses of nameless company.	How leadership, motivation, cognitive factors influenced application of TDABC and setting of time equations.

In the Tables 8,9 are summarized all main aspects of both methods in the mutual comparison.

Table 8

Comparison of methods ABC and TDABC in chosen aspects

View point of comparison	Method ABC	Method TDABC
Character of factors for assign of costs.	Cost drivers The method works with number of occurrence of factors (for example the number of set up).	Time drivers The method works with time of operating period, which resulting from incidence of factors (for example the time needed for set up).
The number of factors for assign of costs.	By every activity we can use only one factor.	By every activity the numbers of factors are unbounded. They indwell the relationship between factors and these relationships are respected.
The accuracy of method.	The method doesn’t capture the specification of activity, which influenced the costs.	The method captures the assign of costs to activities in suitable way. The accuracy is better than by the method ABC.
Extensiveness of system for assign of costs.	Every difference in the fulfilment of the activity needed implementation of new separated activity.	For every activity we needed only one time equation, which captured all specification and variation of activity.
Time consumption for update of system.	System is high elaborateness in actualization of costs rates.	Relatively smaller elaborateness than method ABC, because the costs rates are set up per time unit.
The ability to captured unused capacity	No	Yes

Source: Dejnega O. [4, p. 10]

Table 9

Traditional ABC vs Time Driven ABC

Critical comment traditional ABC	Approach Time -driven ABC
Interview and examination are time-consuming and expensive.	Managers make estimates for "cost per unit" and number of time units resource
Data for the model are subjective and difficult to validate	Data for the model are still subjective, but validated with managers
Data storage, processing and reporting is expensive.	By reduced amount of data is less data storage and processing is required. The report remains the same
Most ABC models provide only a limited partback of a company, rather than the overall company	Because models are easier to set up at Time drivenABC, can also facilitate the design of the company's total be set up.
ABC models are holding difficult up - to-date.	Because less data for time -driven ABC models per period needs to be refreshed, these models are easier to up -to-datehold
The model is theoretically incorrect because potentially unused capacity is not taken into consideration.	Time-driven ABC shows the unused capacity to see

Source: Bas Mutze, Dave van Ierland [7, p. 44]

SUMMARY

The method Time Driven Activity Based Costing in the comparison with traditional method Activity Based Costing assigns the costs to activities by time drivers. These time drivers are insert in the time equations, which capture all differences of given activities. Method Time Driven Activity Based Costing is able to identify unused capacity of workers and these results could be used in the design of new recruitment system, workout, education or lead to the transfer of employee between particular departments.

TDABC is suitable instrument to achieve operational improvements in practice, reduced useless activities and merge similar activities into to the one place. Although the application of method TDABC in practice is considered like target-setting process, it could be influenced by many factors, like group discussion, motivation, participation or leadership.

Despite these reports of improving utilization of ABC in the higher education sector, there is very little practical guidance on the collection of staff activity data. Indeed, Costing initiatives have met with limited success, in part because insufficient attention has been paid to the allocation of staff time to activities, with a proliferation of methods ranging from the limited use of timesheets to the arbitrary percentage apportionments based on the analysis of individual diaries.

One of the main advantages of ABS TD is the possibility of transition from cost allocation to the distribution of the amount of resource drivers. This feature is almost not reflected in the relevant literature, but it is an important point for the transition from TD ABC to TD ABM.

References

1. Anbalagan Krishnan. An Application of Activity Based Costing in Higher Learning Institution: A Local Case Study. *Contemporary Management Research*, № 2 (2). 2006. Pp. 75-90.
2. Brignall S.. A contingent rationale for cost system design in service. *Management Accounting Research*. 1997. № 8, Pp. 325-346.
3. Cheporov, V.V., Cheporova, G.E. The CVP-model for the contact workload in university, //Quality management in higher education. Proceedings of 3 International Seminar on the Quality Management in Higher Education”, Iasi, Romania, June 14-15, 2004, Casa de Editura, Jenus, Pp.333-338.
4. Dejnega O. Method time driven activity based costing – literature review. *Journal of Applied Economic Sciences*. 2011. Vol. VI. Issue 1(15). Pp. 7-15.
5. Ernst & Young, “A Study to Develop a Costing Methodology for the Australian Higher Education Sector”, Final Report to DETYA - Costing Methodology and Outcomes from the Trial Studies, (2000), available at: <http://www.dest.gov.au/archive/highered/otherpub/costing/costing.pdf>.
6. Kaplan R, S., & Anderson S. R. Time-Driven Activity-Based Costing. *Harvard Business Review*. 2004. №82, Pp. 131 – 138
7. Mutze B., van Ierland D. Time Driven ABC: nieuw in Nederland? *Controllers Magazin* juni/juli 2007 e, available at: http://www.toerenburg.net/timbv/financieel-management/time-driven-activity-based-costing/at_download/file
8. Noor Azizi I. Activity-based management system implementation in higher education institution: Benefits and challenges. *Campus-Wide Information Systems*. 2010. № 27 (1), Pp. 40-52
9. Reich F. and Abraham A. Activity Based Costing and Activity Data Collection: A Case Study in the Higher Education Sector. 2006.: <http://ro.uow.edu.au/commpapers/211>

Чепоров В.В. Сравнение ABC и TD-ABC для высшего образования: практические исследования / В.В. Чепоров, Г.Е. Чепорова // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского Серия: «Экономика и управление». – 2014. – Т. 27 (66). № 1. - С. 166-178.

Цель этой работы заключается в обсуждении того, как методы калькулирования на основе деятельности (ABC) и калькулирования на основе деятельности в факторах времени (TD-ABC) могут быть применены в контексте высших учебных заведений. Кроме того, обсуждается сравнение ABC и TD-ABC и переход от распределения непрямых затрат к распределению количества носителей ресурса.

Ключевые слова: университеты, калькулирование на основе деятельности, калькулирование на основе деятельности в факторах времени, управление на основе деятельности, распределение затрат.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 368:339.13

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ НАЗЕМНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ
СРЕДСТВ В УКРАИНЕ**

Шепелевич Е.А., Ермоленко Г.Г.

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика
Крым
E-mail: zhenya.dom@list.ru*

В данной статье рассмотрены проблемы обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств в Украине. Представлена история развития данной отрасли страхового рынка. На основе изученного материала представлена динамика развития основных показателей данного вида страхования. Проанализировано влияние различных факторов на развитие рынка автострахования. Выделены основные проблемы развития рынка страхования данного направления. Авторами предложены варианты дальнейшего совершенствования рынка автострахования в условиях развития экономики.

Ключевые слова: страхование, автострахование, ДТП, транспорт, страховая компания, страховщик, выплаты, платежи.

ВВЕДЕНИЕ

Автомобильное страхование начинает свою историю с 1 февраля 1898 г., когда страховая компания Travelers insurance Company, расположенная в Америке, выдала самый первый полис автострахования. Человек по имени Трумэн Мартин стал первым владельцем транспортного средства со страховкой на автомобиль. Он заплатил 12,25 долларов за полис с покрытием 500 долларов, чтобы застраховать свой собственный автомобиль, который в то время был очень большой роскошью, от последствий столкновения с ходившим тогда гужевым транспортом. Именно так появилась услуга автомобильного страхования – страхования личного транспорта.

В 20-е годы прошлого века с увеличением на дорогах числа машин появилась необходимость возникновения услуги страхования возможного ущерба. В это же время появилась и идея страхования гражданской ответственности обладателей автомобилей. В 1925 г. в американском штате Массачусетс ввели обязательное страхование каждого автомобиля. Позже этому примеру за ним последовали и другие штаты. Машина в те годы была больше роскошью, а не средством передвижения, и никто не хотел нести убытки по чужой или собственной вине, поэтому автострахование смогло получить общественное одобрение [1]. К началу 50-х гг. XX века страхование стало полностью обязательным практически во всех странах Европы.

В Украине этот вид страхования стал обязательным согласно Закону Украины "О страховании" [2] (1996г.) и Положению "О порядке и условиях проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств" [3] № 1175 от 28 сентября 1996г., утвержденным Постановлением

Кабинета Министров Украины. Однако по ряду причин на практике эти нормативно-правовые документы не выполнялись. В связи с этим 1 июля 2004 г. был принят Закон Украины "Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств", который вступил силу 1 января 2005г. (отдельные пункты 21 и 41 этого закона - 1 апреля 2005г., ст. 41 этого закона — 1 апреля 2005г.) [4]

Актуальность. Страхование ответственности как особый сегмент страховых отношений требует систематизации его особенностей и анализа взаимоотношений этой отрасли страхования с другими способами защиты интересов потерпевших. По мере накопления в Украине опыта массового проведения страхования гражданской ответственности владельцев ТС, совокупность экономических и правовых элементов такого страхования должна быть подвергнута критическому анализу с целью совершенствования его проведения.

Для дальнейшей интеграции нашей страны в европейское страховое пространство представляется необходимым и полезным всестороннее изучение опыта, накопленного в этой области Европейским Союзом. Особенно важным для Украины является изучение и понимание складывающейся на протяжении многих лет европейской практики ОСГПОВНТС, что позволит украинским специалистам разработать более совершенные правила страхования в данной отрасли.

Цели и задачи исследования. Целью настоящего научного исследования является выработка научно обоснованных прогнозов по дальнейшему развитию ОСГПОВНТС на основе анализа данного сегмента рынка в период с 2005 по 2012гг.

Для достижения сформулированной цели необходимо решение следующих задач:

- проанализировать рынок ОСГПОВНТС в Украине;
- установить взаимосвязь между показателями по ОСГПОВНТС и теми политическими, экономическими, социальными и другими факторами, которые повлияли на развитие данного вида страхования;
- на основе анализа развития систем ОСГПОВНТС в Украине, определить причины нестабильного развития данного вида страхования;
- сформулировать выводы относительно развития рынка страховых услуг данного направления, а также обозначить перспективы дальнейшего развития ОСГПОВНТС.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Основными факторами риска, которые в большей степени оказывают влияние на частоту и размер ущерба, являются: количество транспортных средств; количество ДТП; размер убытков. Далее рассмотрим каждый фактор отдельно.

Если говорить о рынке транспортного страхования в Украине, то он является достаточно большим. Благодаря своему географическому и экономическому положению транспортная система Украины очень развита. В период с 2005 по 2013гг. наблюдается постепенное увеличение количества легковых автомобилей. И

если в 2005 г. этот показатель был равен 5260 тыс. ед., то в 2013 г. он уже составил 7579 тыс. ед., то есть увеличился на 44,09 %. (см.рис.1).

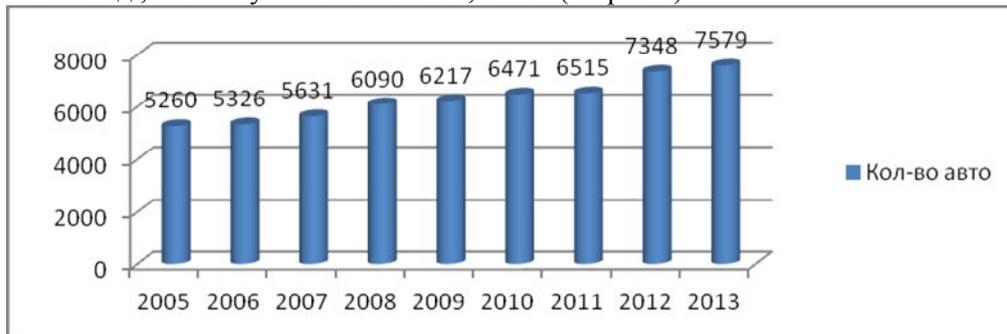


Рис.1. Динамика легковых автомобилей в Украине (тыс. ед.)

Источник: составлено автором по материалам [5]

В это же время интенсивно развиваются и объемы транспортных перевозок внутри самой страны. Постоянное увеличение количества автомобилей неизбежно влечет за собой и увеличение ДТП и, как следствие, увеличение числа пострадавших.

По данным Государственной службы статистики Украины [5] количество ДТП в период с 2005 г. по 2012 г. несколько изменялось, но по-прежнему оставалось на достаточно высоком уровне (см.табл.1.)

Таблица 1.

Динамика ДТП в Украине за 2005-2012гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ДТП	195640	196376	278837	312751	229884	204242	186225	196399
ДТП с потерпевшими	46485	49491	63554	51279	37049	31914	31281	30660

Источник: составлено автором по материалам [5]

Из табл.1 видно, что в 2009 г. количество ДТП сократилось на 82867 происшествий, или на 36,05%, по сравнению с 2008 г. (312751 ДТП). Такому значительному уменьшению числа аварий поспособствовал Закон «Об ужесточении штрафов за нарушение правил дорожного движения», который вступил в силу в сентябре 2008 г.

Данный закон предусматривал повышение штрафов за превышение допустимой скорости движения, за движение на запрещенный сигнал светофора, за нарушения движения на пешеходных переходах и т.д. В 2010 г., как и в 2009г., наблюдается уменьшение количества ДТП на 12,6%, по сравнению с предыдущим годом, что также можно объяснить изменениями в законодательстве относительно повышения штрафов за нарушения правил дорожного движения. Например, вдвое был увеличен штраф за отсутствие полисов ОСГПОВНТС с 425 грн. до 850 грн.

Уменьшение количества ДТП, которое наблюдается в период с 2010 по 2012 гг., является следствием усовершенствования системы контроля за ситуацией на дорогах и увеличением уровня финансовой ответственности автовладельцев за

совершенные ими правонарушения, и, безусловно, положительно отражается на деятельности страховых компаний. И именно благодаря таким изменениям рынок страхования гражданской ответственности демонстрирует положительную динамику прибыльности данного сегмента рынка.

В настоящее время рынок страховых услуг остается наиболее капитализированным среди других небанковских финансовых рынков. Наблюдается макроэкономическое восстановление рынка страхования [6]. Если рассмотреть динамику страховых компаний (СК) в Украине за 2005-2012гг. (см.табл.2), то мы заметим, что в течении 9 последних лет количество страховых организаций неоднократно изменялось.

Таблица 2.

Динамика страховых компаний Украины (2005-2012гг.)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
СК	398	411	447	469	450	456	442	414
СК non-life	348	356	382	397	378	389	378	352

Источник: составлено автором по материалам [6]

В 2007г. и 2008г. наблюдается значительный рост страховщиков в Украине, что свидетельствует о стремительном развитии страхового рынка страны. Однако экономический кризис 2008 г. повлек за собой уменьшение количества украинских страховщиков. В 2009 г. количество СК сократилось на 19, по сравнению с 2008 г. Далее также наблюдается постепенное сокращение страховых организаций в стране. В период с 2010 г. по 2012 г. количество СК сократилось на 31. Данную ситуацию можно объяснить тем, что около 90% объема собранных премий приходится на примерно 100 компаний. А так как оставшиеся 300 СК собирают лишь около 10% страховых платежей – их деятельность абсолютно нерентабельна и они вынуждены прекращать свое функционирование.

Кроме того, в настоящее время вся законодательная и регуляторная политика направлена на сокращение страховщиков на рынке страхования, чему способствует усиление требований к капиталу, уставному фонду. Некоторые страховщики не выдерживают подобных требований и уходят с рынка. В результате на страховой «арене» остаются наиболее конкурентоспособные и финансово устойчивые СК, способные обеспечить надежную защиту своим страхователям.

Если же говорить о финансовой стороне деятельности страховщиков, то в период с 2005 г. по 2012 г. наблюдается стремительный рост полученных страховых премий по ОСГПОВНТС (см. табл. 3).

Таблица 3.

Динамика страховых платежей и страховых выплат по ОСГПОВНТС в Украине (2005-2012гг.), млн. грн

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
СП (ОСГПОВНТС)	558,9	578,1	970,6	1470,1	1683,8	2061,4	2609,9	2405,1
СВ (ОСГПОВНТС)	110,9	159,3	245,6	522,0	639,6	849,7	1016,0	953,8

Источник: составлено автором по материалам [6]

По итогам 12 месяцев 2012 г. количество страховых платежей составляет 2405,1 млн. грн., что на 1846,2 млн. грн. больше, чем за аналогичный период 2005 г. Такие значительные изменения связаны с развитием рынка ОСГПОВНТС, увеличением количества автомобилей в стране, и, соответственно, увеличением количества застрахованных.

Увеличению собранных страховых платежей 2010 г. связано с подорожанием полисов ОСГПОВНТС, которое определялось изменением корректирующих коэффициентов к страховому взносу, с помощью которых и определяется цена полиса; а также увеличением лимита ответственности СК. В 2011 г. произошел существенный рост объемов страховых премий (на 26,6%) по сравнению с 2010 г. Такое увеличение объемов страховых взносов обусловлено, в основном, введением новых налоговых правил, согласно с которыми значительно ограничены возможности субъектов хозяйствования и СК использовать операции по страхованию с целью оптимизации налогообложения.

В 2012 году наблюдается спад количества полученных премий, которые уменьшились на 7,8% (204,8 млн. грн.) по сравнению с 2011 г. Данная ситуация объясняется тем, что в 2012-2013 гг. количество автомобилей в стране практически не изменилось, следовательно, и количество застрахованных осталось практически на прежнем уровне. Кроме того, в СК клиентам, которые страхуются в данной организации не первый год, предоставляется система бонусов. В соответствии с такими льготами страхователи, которые не попадали в ДТП, платят меньше, чем в прошлые годы, следовательно, количество страховых взносов СК уменьшается.

В период с 2005 г. по 2012 г. также рос объем страховых выплат по ОСГПОВНТС. За 8 лет внедрения и функционирования ОСГПОВНТС количество страховых выплат возросло в более чем 8 раз со 110,9 млн. грн. до 953,8 млн. грн. Данные изменения также связаны с увеличением числа транспортных средств на территории Украины, и, следовательно, увеличением количества ДТП, результатом которых является осуществление страховых возмещений СК. Сокращение объемов страховых выплат в 2012 г. на 6,1% является результатом сокращения количества ДТП, в которых были потерпевшие и, как следствие, сокращение числа потерпевших (см. табл. 1).

ВЫВОДЫ

В результате проведенного анализа страхового рынка можно сделать выводы о том, что несмотря на некоторые позитивные тенденции увеличения количественных показателей, институциональные и функциональные характеристики отечественного рынка автострахования в целом не соответствуют реальным потребностям государства и европейским стандартам.

В связи с этим можно выделить ряд проблем рынка ОСГПОВНТС в Украине, связанных с его дальнейшим развитием:

- количество компаний, которые получили лицензия на осуществление ОСГПОВНТС чрезмерно велико и это влечет за собой убыточность большинства СК вплоть до их ликвидации;

- отсутствие экономической стабильности в Украине;

- неплатежеспособность населения и дефицит финансовых ресурсов;
- недостаточный уровень государственного регулирования рынка ОСГПОВНТС;
- низкая технологичность осуществляющих страховых операций;
- отсутствие нормальной конкурентной среды, как фактора постоянного повышения качества страховых услуг;
- недоверие населения к страховщикам, а также низкий уровень культуры страхования, причиной чего является недостаточное информирование населения об ОСГПОВНТС;

Для решения данных проблем на рынке ОСГПОВНТС в Украине необходимо осуществление определенных мероприятий, среди которых:

- усовершенствование нормативно-правового обеспечения процессов страхования, что обеспечит соответствие украинского страхового рынка европейским стандартам, а также активизирует инвестиционную деятельность;
- повышение уровня доверия к СК, что способствует увеличению объема продаж страховых продуктов и улучшению финансового положения СК.
- разработка программ информирования населения о страховых услугах с целью повышения страховой культуры граждан.

Результатом осуществления данных мероприятий будет являться:

- преобладание на страховом рынке крупных капитализированных СК;
- рост объемов страхового рынка ОСГПОВНТС;
- развитие инфраструктуры страхового рынка;
- расширение сферы применения страховых услуг.

Перспективы дальнейших исследований. Исследования в области ОСГПОВНТС последних лет рассматривают в основном лишь отдельные вопросы страхования и не носят комплексного характера в части избранной темы, не уделяют достаточного внимания большому спектру проблем и вопросов законодательства о страховании гражданской ответственности и практики его применения. Остаются недостаточно исследованными как основные факторы, влияющие на высокий уровень ДТП и тяжесть их последствий, так и вопросы совершенствования действующей системы страхования и получения страхового возмещения. Проведенные ранее исследования не учитывают в полной мере и объемный зарубежный опыт. Поэтому в дальнейшем необходимо комплексное изучение вышеизложенных направлений для дальнейшего развития данной области страхования.

Список литературы

1. Історія страхування автомобільного транспорту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.express-insurance.com.ua/ru/catalog/article/History%20of%20Motor%20Vehicle%20Insurance.html>.
2. Закон України "Про страхування". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://id-business.ucoz.ua/load/z_a_k_o_n_u_k_r_a_j_i_n_i_pro_strakhuvannja/1-1-0-2.
3. Положение "О порядке и условиях проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств".
4. Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Фориншурер – страхование в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.
7. Мних М.В. Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи / М.В.Мних // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №4. – С.12-16
8. Шірінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків/Л.В. Шірінян// Актуальні проблеми економіки. - 2007. -№ 9 (75). - С.173 - 178.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 339.9.01

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Шутаева Е.А.

Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Республика Крым

E-mail: shutaeva2003@mail.ru

В работе исследуется процесс социализации экономики, его основные признаки и направления, выявлена роль социализации экономики в трансформации структуры мировой экономики на всех уровнях. **Ключевые слова:** глобализация, социализация экономики, суммарный индекс качества жизни, социальная ответственность, конкурентоспособность

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап развития как переходных, так и развитых национальных экономик, характеризуется таким общественно-экономическим явлением, как социализация. Социализация экономики выступает в качестве одной из ключевых составляющих мировой экономической трансформации. В ее основе лежит все более тесная интеграция частных и общественных начал, свойственная современной смешанной экономике.

Социализация экономики проявляется в социальной переориентации производства, гуманизации труда и жизни людей, смягчении социальной дифференциации и росте значения социальной сферы. Сегодня можно утверждать, что социальная ориентация пронизывает все сферы экономики развитых стран, а центром социально-экономического развития становится человеческая личность с ее разнообразными потребностями.

Современные экономические реалии наглядно доказывают, что построение социально-рыночной модели экономики требует не только теоретического переосмысления, но и практического исследования места и роли социальных факторов в системе экономического развития. Необходимость учета социальных факторов в экономическом развитии отдельных стран определяет чрезвычайную важность и актуальность изучения процессов социализации современной рыночной экономики.

Проблема социализации экономики, определение места и роли социальных критериев экономического развития, анализ форм и методов реализации социальной политики исследовались в трудах таких известных украинских ученых, как А.А. Беляева [19], В.М. Геец [6], А. Головинова [7], М.И. Диба [11; 12], Ю. Зайцева [13], а также российских экономистов - Л.И. Абалкина [1], А.В. Бузгалина [4], А.П. Бутенко [5], С.В. Калашников [16], А.И. Колганова [4], Т. Юрьева [21] и многих других.

На сегодня достаточно актуальным является исследование влияния процессов социализации и социальной политики на экономические результаты производственной деятельности, результативность функционирования отдельных

экономических систем. Этой проблеме посвящены научные труды некоторых украинских исследователей, в частности Г. И. Башнянина [2; 3], Л. Я. Гончарук [8], Б.В. Кульчицкого [3], Г.С. Третьяк [2].

В тоже время влияние процессов социализации на функционирование и трансформацию хозяйственных систем в современной экономической литературе исследуются не достаточно. Требуется дальнейшего детального исследования роль социализации экономики как на уровне отдельных предприятий и стран, так и мировой экономики в целом. Необходимы глубокие исследования форм и направлений социализации в условиях трансформации экономической роли государства.

Целью научной статьи является исследование процесса социализации экономики как фактора масштабной трансформации структуры мировой экономики на всех уровнях.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Если обратиться к истории, то следует отметить, что категория «социализация экономики» и связанные с ней понятия нравственности, ответственности, моральных принципов человека активно использовались еще в начале XX века. О ней писали разные по взглядам политики и ученые: немецкий экономист, публицист, теоретик классического марксизма К. Каутский; российский биолог, один из основоположников эволюционной эмбриологии, основатель научной геронтологии И.И. Мечников; русский политический деятель, один из основателей партии социалистов-революционеров и её основной идеолог В.М. Чернов и др.

Социализацию называли «шагами к социализму» или «мирной эволюцией капитализма к новому строю». Тенденция к социализации средств производства была основой гипотезы о социалистическом обществе. В конце XX века идея социализации экономики вновь появилась в общественном сознании в качестве «универсальной общемировой тенденции» (или законом), все более определяющей всеобщий мировой порядок. На социализацию экономической жизни ориентировался Д.М. Кейнс, предполагая постепенный переход: «Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая, установившихся традиций общества» [17, с. 454-455]. Много внимания социализации экономики уделял Й. Шумпетер. Он называл ее «объективной исторической тенденцией движения к социализму» [20, с. 410].

Социализация результатов производства - основа идеологии социально ориентированного рынка, проводимой рядом развитых государств Западной Европы. Исследователи все чаще обращаются к процессам социализации, показывая их значение в экономическом развитии. Многие из них признают социализацию общекультурной, исторической тенденцией, закономерностью общественного развития.

Обязательной предпосылкой для социального прогресса выступает экономический, рост, хотя сам по себе экономический рост не гарантирует этот прогресс. Он должен сопровождаться соблюдением определенных социальных правил, основанных на общих ценностях и позволяющих участникам этого процесса реализовать свой человеческий капитал. Необходимо, чтобы экономическая и социальная политики взаимно усиливали друг друга, создавая условия для устойчивого развития

предприятий, отраслей, регионов. Объективной основой социальной экономики стала совокупность самых разнообразных факторов, характерных для перехода индустриального общества, к постиндустриальному, и в первую очередь растущая взаимозависимость между экономикой и социальной сферой, взаимопроникновение «экономического» и «социального», формирование того, что можно определить как «социализацию экономики». Основными признаками социализации экономики можно считать:

- постепенное смягчение социальной дифференциации, выравнивание доходов в пользу наиболее уязвимых слоев и групп населения;
- формирование особого типа «социально-трансфертного государства», социальные расходы которого растут и в абсолютном и в относительном выражении, хотя и разными темпами в различные периоды;
- увеличение социальных инвестиций, прежде всего, на развитие социальной инфраструктуры и в человеческий капитал, причем более быстрыми темпами, чем увеличение инвестиций в материально-вещественные элементы капитала;
- развитие коллективных форм частной собственности, ее деперсонификации в результате увеличения доли институциональных инвесторов (инвестиционных и пенсионных фондов, страховых организаций, банков) в общей массе акционерного капитала;
- увеличение численности населения, становящегося собственником возрастающей доли, национального богатства через пенсионные и страховые фонды, инвестиционные траст-фонды;
- развитие соучастия работников, в управлении социально-трудовой сферой, акционерным капиталом и достижении конкурентоспособности;
- изменение социальной структуры общества: размывание социально-классовых различий, усиление вертикальной социальной мобильности, формирование различных форм социального партнерства [10].

Таким образом, именно социальная сфера в настоящее время становится фактором крупномасштабной трансформации структуры экономики, модернизации традиционных производств, критерием оптимальности отраслевой и воспроизводственной структур экономики, своеобразным «мерилом» качества жизни. В связи с этим представляет особый интерес рассмотрение такого важного индикатора социализации экономики, как суммарный индекс качества жизни - ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала), характеризующий достижения страны по трем основным направлениям:

- 1) здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении;
- 2) доступ к образованию, измеряемый уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием;
- 3) достойный уровень жизни (величина валового внутреннего продукта на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности - ППС).

Помимо главных составляющих ИРЧП при определении рейтинга учитываются и другие факторы: гражданские свободы, возможность участия человека в общественной жизни, социальная защищенность, показатели здоровья, уровня культурного развития населения, состояния преступности, охраны окружающей

среды и др. Фактически почти все названные показатели могут характеризовать процесс социализации экономики, а также уровень социальной ответственности, что доказывает их методологическое единство. То есть индекс развития человеческого потенциала рассматривается как суммарный показатель уровня развития человека в стране (так называемого «качества жизни» или «уровня жизни»).

Для усиления связей между социальным прогрессом и экономическим ростом особое значение имеют гарантии соблюдения основополагающих принципов и правил в социально-трудовой сфере, так как они позволяют заинтересованным лицам реализовать свой человеческий капитал. Проблемы воспроизводства совокупного человеческого капитала, повышения его потенциала, обеспечения социальной безопасности общества, мониторинга глобальных экологических вопросов напрямую связаны с развитием социального прогресса. Растущая взаимозависимость между экономикой и социальной сферой, взаимопроникновение «экономического» и «социального» послужили также объективной основой появления и развития своеобразных инструментов управления сферой социально-трудовых отношений.

Происходящий в развитых странах интенсивный процесс социализации экономики характеризуется, в частности, значительным ростом корпораций и регионов, где приоритетное внимание уделяется социальным факторам, социальным стандартам, социальным отчетам и мониторингам, социальному аудиту.

Принимая перед обществом обязательства социально-ответственного поведения, корпорации ежегодно публикуют социальный отчет о своей деятельности в свободном доступе на собственных официальных информационных ресурсах. Корпоративный социальный отчет — это публичный инструмент информирования акционеров, сотрудников, партнеров и всего общества о том, как и какими темпами, компания реализует заложенные в своей миссии или стратегических планах развития цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности.

К настоящему времени разработан ряд руководств и стандартов социальной отчетности, которые служат в качестве основных принципов социального учета и аудита на предприятии:

- Global Reporting Initiative Sustainability Reporting Guidelines — GRI (Руководство по отчетности в области устойчивого развития);
- Стандарт SA 8000 — 2001 Social Accountability (Социальная ответственность), СЕРАА (Агентство по аккредитации Совета по экономическим преимуществам Международной организации труда);
- The EFQM Framework for Corporate Social Responsibility (Основы оценки корпоративной социальной ответственности в рамках Модели совершенства Европейского Фонда Менеджмента качества);
- EOQ Personnel Registration Scheme. CSP assessor, CSP manager. Rules & Handbook (draft), 2005 (Европейская организация качества. Схема регистрации персонала. Правила и Руководство менеджеров в области корпоративной социальной ответственности) и многие другие.

Началось формирование правовой базы всех этих инструментов оценки социальной ответственности предприятий, регионов, отраслей. Наиболее информативным и рекомендуемым стандартом отчетности для корпорации с 2002 г. служит GRI. Руководство GRI — методология отчетности, предметом которой является экономическая, экологическая и социальная результативность организации. Так, весьма показательны результаты совместного исследования WG Bank (Германия) и SIRAN (Social Investment Research Analyst Network) «GRI reporting - aiming to uncover true performance». Анализ социальных отчетов компаний, входящих в Jones STOXX Global 1800 Index (600 американских, 600 европейских и 600 азиатско-тихоокеанских) за 2005-2007 гг. показал, что из 1800 компаний: - 44% выпустили социальные отчеты; - 82% выпускают социальные отчеты ежегодно; - 24% выпускали социальные отчеты за последние 2 года. Характер большинства социальных отчетов, в основном «повествовательный», к сожалению, пока нет измеряемых и сравнимых показателей в области устойчивого развития [14].

В последние годы появились различные общественные организации, информагентства, интернет порталы и каталоги, содержащие всевозможную информацию по тем или иным аспектам социальной составляющей деятельности крупных компаний.

Так, например, служба Report Alert CorporateRegister.com Limited является крупнейшим в мире интернет-каталогом отчетов о глобальной корпоративной ответственности и устойчивом развитии компаний. Свои отчеты за 2013 год уже опубликовали многие крупные международные компании. Если такие компании как Hongkong and Shanghai Hotels Limited ('HSH') и Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc (NYSE: HOT) выпустили первый отчет о корпоративной ответственности, то для компаний Inter-American Development Bank (IDB), Adidas Group, компании Shell это ежегодный Отчет об устойчивом развитии и Глобальной корпоративной ответственности [15].

Предоставление социального отчета в стандарте GRI способствует оценки корпорации как благонадежной и ответственной перед обществом со стороны, в том числе, ряда международных организаций (ООН, Transparency International, World Conservation Union (IUCN), World Bank Group, World Resources Institute, WWF International и др).

Интеграция «экономического» и «социального», формирование системы социально-трудовых отношений привели к качественно новым сдвигам в системе управления, как на микро-, так и на макро-уровнях:

- экономическая политика государства начала обретать все более социальную направленность - в процессе глобализации для национальной экономики, определяющее значение стали иметь показатели, обеспечивающие конкурентную способность страны, которая позволяла ей занять достойное место в международном сообществе, и среди этих показателей объемы прибыли не обязательно должны быть на первом месте;

- в теории и практике менеджмента появилось и получает свое развитие новое направление — социальный менеджмент, предметом которого становятся социально-трудовые отношения;

- приоритетной целью хозяйствующего субъекта становится конкурентная способность как основной критерий эффективности его деятельности в сравнении с прибылью;

- достижение конкурентной способности выступает общей целью всех участников хозяйственной деятельности и основной идеей, их объединяющей, что делает возможным регулирование социально-трудовых отношений путем социального диалога;

- основным фактором сплочения всех участников хозяйственной деятельности, мерилom их реального вклада в достижение конкурентной способности становится социальная ответственность, которая в контексте социальной экономики может быть наиболее эффективным инструментом регулирования социально-трудовых отношений на разных уровнях: корпоративном, локальном, региональном, межотраслевом, национальном.

Интеллектуализация человеческого капитала привела к появлению совершенно новых форм социально-трудовых отношений между наемным работником и предпринимателем: собственник интеллектуального капитала, даже работая по найму, является уже не столько исполнителем, сколько партнером по бизнесу – часто имеет в нем долю и участвует в его управлении. Принципиально иное положение наемных работников по отношению к владельцам материальных факторов производства является объективной причиной распространения социальной ответственности бизнеса в условиях рыночной системы хозяйства.

Расширение и углубление рыночных отношений в условиях глобализации мировой экономики также заставляет бизнес быть социально ответственным. Глобализация рынков, увеличение числа игроков на них и рост конкуренции обусловили постоянный рост транзакционных издержек, минимизировать которые возможно на основе создания формальных институтов согласования интересов между всеми основными участниками рыночных отношений: бизнесом, государством, обществом. В этих условиях бизнес вынужден брать на себя ответственность за многие направления развития общества, напрямую никак не связанные с его хозяйственной деятельностью.

Таким образом, социализация экономики оказывает воздействие на многие процессы:

- эффективное регулирование социально-трудовых отношений;
- снижение социальных рисков и уход от конфликтных ситуаций;
- повышение социальной защищенности работников;
- выравнивание доходов, нивелирование крайностей;
- повышение заинтересованности работников в достижении конечных результатов, привлечение их к управлению;
- укрепление социального партнерства;
- изменение отношения к частной собственности;
- достижение конкурентной способности.

Социализация экономики - одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации, в основе которой лежит свойственная современной экономике все более тесная интеграция частных и общественных начал. Социальная

ориентация пронизывает все сферы экономики развитых стран, происходит социальная переориентация производства, гуманизация труда и жизни людей, смягчение социальной дифференциации, возрастает значение социальной сферы, а человек с его разнообразными потребностями становится центром социально-экономического развития. Соответственно происходят качественные сдвиги в системе потребностей, структуре спроса и потребления, образе и качестве жизни человека.

Одним из признаков социализации экономики служит общий рост доходов населения, национального благосостояния. В смягчении социальной дифференциации, выравнивании доходов в пользу наиболее уязвимых слоев и групп населения велика роль государства. Формируется особый тип «социально-трансфертного государства», социальные расходы которого растут как в абсолютном, так и в относительном выражении, хотя и разными темпами в различные периоды. В настоящее время на социальные нужды в развитых странах тратится от одной четверти до половины ВВП. Растут затраты на развитие человеческого потенциала и социальной инфраструктуры. Социальные инвестиции, и прежде всего инвестиции в человеческий капитал, увеличиваются быстрее роста инвестиций в материально-вещественные элементы капитала.

Социализация экономики состоит также в развитии ассоциированных форм частной собственности. Все большая часть населения становится собственниками возрастающей доли национального богатства. Развивается в различных формах соучастие работников в управлении акционерным капиталом. Изменяется социальная структура общества, размываются социально-классовые различия, усиливается вертикальная социальная мобильность, складываются различные формы социального партнерства. Все это усиливает действие тенденции социализации экономики общества на постиндустриальной стадии социально-экономического развития.

Но, к сожалению, зачастую социализация экономик воспринимается как ряд краткосрочных социальных мер, с тем, чтобы снять напряженность, возникшую вследствие каких-то экономических действий. Нередко случается, что острейшие проблемы бедности, безработицы, миграции, социальной защиты и прочие решаются по отдельности, исходя из имеющихся финансовых возможностей. Нам представляется, что такой подход мало результативен, и вместо смягчения социальных проблем происходит их нарастание, переход на качественно иной уровень. Так, усиление социальной незащищенности, массовый характер бедности, безработица, углубление имущественной и доходной дифференциации вызывают новые проблемы в социально-трудовой сфере, лишают значительную часть населения страны экономической свободы, свидетельствуют о возникновении разногласий интересов экономических субъектов и различных слоев населения.

Как результат несогласованного экономического поведения при решении социальных вопросов - возникновение взаимных ущербов, наносимых индивидами экономическому благосостоянию друг друга и благосостоянию общества в целом. Поэтому назрела необходимость в создании механизмов, способных выявлять и интегрировать индивидуальные и общественные интересы и направлять их на цели, разделяемые обществом.

Все эти изменения имеют очень большое значение для эволюции практики управления и на макро- и на микро-уровне. Критерии эффективности общенациональной, отраслевой и корпоративной деятельности все чаще начинают измеряться не показателями, связанными с получением прибыли, а индикаторами конкурентоспособности, не только объемом общих инвестиций, но и удельным весом социальных инвестиций, т.е. инвестиций человека, уровнем минимизации социальных рисков, средней продолжительностью жизни и т.п.

ВЫВОДЫ

Особенности современной глобализации позволяют признать реальность существования национальных и региональных моделей рыночной экономики, а также специфики управленческих систем на уровне национальной экономики. В условиях многих негативных последствий глобализации становятся особенно актуальными исследования проблем экономического роста в период постиндустриального развития, поиск эффективных способов противодействия его негативным тенденциям, выработка теоретических основ дальнейшего совершенствования социально-трудовых отношений для обеспечения более высокой степени социализации экономики, обоснование оптимальных направлений эффективного экономического роста в интересах всех слоев общества. Но для этого необходим выход за рамки традиционного узкого подхода, рассматривающего социализацию как процесс решения текущих социальных проблем в экономике. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в последнее десятилетие во многих странах мира интенсивно происходящие процессы социализации экономики создают возможности становления социальной ответственности. Появляется объективная необходимость комплексного анализа социальной ответственности всех социальных партнеров - государства, бизнеса и профессиональных союзов, разработки концепции коммунитарной социальной ответственности, которая должна стать основой эффективного функционирования экономики на всех уровнях.

Список литературы

1. Абалкин Л. И. Россия: поиск самоопределения [Текст]: Очерки / Л. И. Абалкин. - 2-е изд., доп. - М.: Наука, 2005. - 464 с.
2. Башнянин Г.І. Деретуляційна еластичність суспільних і приватних економічних систем: вплив соціалізації і капіталізації / Г.І. Башнянин, Г.С. Третяк, М.С. Хом'як // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Збірник науково-технічних праць. Вип. 20.8. - Львів: НЛТУ України, 2010. - С.116-124.
3. Башнянин Г. І. Актуальне дослідження проблем соціалізації економічних систем / Г. І. Башнянин, Б. В. Кульчицький // Регіональна економіка [Текст]. - 2011. - № 2. - С. 178-181.
4. Бузгалин А.В. Теория социально-экономических трансформаций. Прошлое, настоящее и будущее экономик "реального социализма" в глобальном постиндустриальном мире [Текст] / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. - М.: ТЕИС, 2003. - 656 с.
5. Бутенко А.П. От социальной ориентации экономики к ликвидации эксплуатации / А.П. Бутенко // Реформы вчера, сегодня, завтра: - М., 1999. - с. 7-15
6. Геєць В.М. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні / В. М. Геєць // Економіка України [Текст]. - 2000. - № 1. - С. 4-11; № 2. - С. 4 - 12.
7. Головінов О. М. Соціально орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави / О. М. Головінов // Економіка та держава [Текст]. - 2007. - № 2. - С. 10 - 12.

8. Гончарук Л.Я. Про соціалізаційну ефективність економічних систем: поняття і загальна формула // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми розвитку виробництва та інноваційної діяльності: Випуск XIX / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М.І. Долішній – Львів, 2000. - С. 395-404.
9. Гончарук Л.Я. Про основні інтерпретації та типи соціалізації економічних систем / Л.Я Гончарук // Регіональна економіка – 2000. – №. 3. – С. 74-82.
10. Гришина Т.В. Социальная ответственность в системе регулирования социально-трудовых отношений: дис. д. э. н.: 08.00.05 /Гришина Татьяна Васильевна. – М., 2011. – 382с.
11. Диба М.І. Проблеми формування соціально орієнтованої економіки / М.І. Диба // Збірник наукових праць. К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2000. - Вип. 27. - С. 53-60.
12. Диба М.І. Соціальна політика в перехідній економіці / М.І. Диба // Економіка: проблеми теорії та практики: Міжвузівський збірник наукових праць, Дніпропетровськ: ДДУ, 2000. - Вип. 37. - С. 53-64.
13. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика [Текст]: монографія / Ю.К. Зайцев. — К.: КНЕУ, 2002. - 188 с.
14. Интернет каталог корпоративной ответственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://CorporateRegister.com/www.corporateregister.com>
15. Интернет-каталог отчетов о глобальной корпоративной ответственности и устойчивом развитии компаний. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.reportalert.info/>
16. Калашников С.В. Функциональная теория социального государства / С.В.Калашников. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. – 190 с.
17. Кейнс Д.М. Общая теория занятости процента и денег (экономика) / Д.М. Кейнс - М.: Прогресс, 1978 - 494 с.
18. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика: Немецкий путь: Пер. с нем. / Х. Ламперт - М.: Дело, 1993.-224с.
19. Соціальна економіка: [Навч. посіб.] / О. О. Беляев, М. І. Диба, В. І. Кириленко [та ін.] - К.: КНЕУ, 2005. - 196 с.
20. Шумпетер Йозеф А. Капитализм, социализм, демократия / Й. А. Шумпетер - К.: Основи, 1995. - 528 с.
21. Юрьев Т. Социальная рыночная экономика / Т. Юрьев – М.: ЮНИТИ, - 1999. – 304 с.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК. 146.6 (447.9)

УГЛЕРОДНЫЕ КРЕДИТЫ КАК МЕХАНИЗМ БОРЬБЫ С ИЗМЕНЕНИЕМ КЛИМАТА УКРАИНЫ

Ярош О.Б.

*Таврический национальный университет имени В.И.Вернадского, Симферополь, Республика Крым
E-mail: yarosh.tnu@gmail.com*

В статье проанализирована проблема реализации Киотского протокола в Украине. Приведены оценки выбросов парниковых газов по разным сценариям роста экономики. Рассмотрены институциональные механизмы для снижения выбросов CO₂. Рассчитана величина ущерба от выбросов, включающая учет пирогенного фактора и определена стоимость страхования.

Ключевые слова: Киотский протокол, Украина, углеродный след, углеродный кредит, изменение климата.

ВВЕДЕНИЕ

В XX веке произошло бурное развитие мировой экономики, возросло потребление углеродосодержащего сырья. За последнее десятилетие XXI века концентрация в атмосфере парниковых газов достигла беспрецедентного уровня, что привело к климатическим изменениям, как в масштабах всей планеты, так и в локальных экосистемах на уровне отдельных стран. В декабре 1997 г был подписан Киотский протокол, установивший количественные обязательства по снижению выбросов парниковых газов. По прошествии 17 лет с момента действия этого документа уместно подвести некоторые итоги, позволяющие судить об эффективности данного институционального механизма для борьбы с потеплением климата.

Целью данной работы является оценка эффективности реализации в Украине требований Киотского протокола и расчеты возможностей компенсирующего снижения выбросов за счет углеродных кредитов. В связи с чем, были поставлены следующие *задачи*: рассчитать величину ущерба от выбросов и предложить научные подходы к оценке стоимости углеродного кредита.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА И ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА

В настоящее время Украина переживает глубочайший политический и экономический кризис, вызванный несбалансированной политикой, широкомасштабным расхищением средств и отсутствием четкой стратегии развития страны на будущее. В условиях нехватки денежных средств в стране государство пытается найти источники для пополнения казны, в связи с чем, возникает вопрос о продаже углеродных квот в соответствии с лимитами Киотского протокола.

Проблема торговли квотами была исследована в работе О.В. Логачевой [1], где приводятся прогнозы выбросов CO₂ в зависимости от разных прогнозных сценариев, учитывающих рост реального ВВП Украины (Табл.1).

Таблица 1
Объемы выбросов парниковых газов, согласно сценариям роста ВВП

Варианты прогноза	Период, г.	Прогнозируемые темпы роста ВВП	Расчетный объем выбросов парниковых газов в 2012 г. млн. т CO ₂ эквивалента	Прогнозируемые объемы выбросов парниковых газов в 2012 г, в % к квоте.
Базовый прогноз Мирового Банка	2009 – 2012	4,5	675,05	73
Пессимистичный прогноз Мирового Банка	2010 – 2012	2,5	534,74	58
Инновационный прогноз, согласно Национальной стратегии Украины по внедрению торговли выбросами	2011 – 2015	6	1122,46	121
Базовый прогноз в согласно Национальной стратегии Украины по внедрению торговли выбросами	2006 – 2015	3,5	575,14	62
Прогноз института экономики и прогнозирования	2011 – 2015	6,8	811,17	88
Прогноз, согласно Постановлениям КМУ	2010 – 2011	6,5	758,62	82

Приводится по данным: [1]

Динамика выбросов CO₂ рассчитывается на основе промышленных выбросов, поэтому она сильно связана с ВВП, при его увеличении подразумевается рост количества парниковых газов. В работе О.В. Логачевой [1] отмечается, что для Украины общенациональная квота на выбросы на протяжении 2008-2012 г парниковых газов составляла 925,4 млн. т эквивалента CO₂. При этом в 2008 г, Украина могла продать 832,86 млн. т., то есть 90% от квоты. Такая высокая квота объясняется тем, что Украина и Россия оказались в перечне стран с «избыточными квотами» из-за того, что они устанавливались от уровня 1990 г, а последующая перестройка экономики привела к остановке большинства производств, а,

следовательно и выбросов в окружающую среду. Благодаря значительной квоте в 2009 г впервые 47 млн. выбросов были проданы Японии, а затем Испании на сумму 470 млн. евро. В настоящее время активно продолжаются политические дискуссии о возможности продажи оставшейся части квоты. Стоимость 1 т CO₂ колеблется в пределах 10-17 евро. На момент проведения данного анализа на международном рынке она составляла 14 евро за 1 т. CO₂.

По условиям Киотского протокола, вырученные деньги должны идти на модернизацию производства, однако они аккумулировались на специальных счетах, для этого была создана специальная институциональная структура - Государственное агентство по экологическим инвестициям и на модернизацию производств не направлялись, что поставило под угрозу возможность дальнейшей реализации этого механизма. Это связано с высоким уровнем бюрократизации разрешительных процедур, несогласованностью работы формальных институтов. В результате до конца 2013 г деньги так и не были направлены по целевому назначению.

В настоящее время продолжаются активные дискуссии украинских чиновников о переносе избытка квот на второй период с 2013-2020 г. На этот период времени квота будет составлять 960 млн. т. Данный механизм предусмотрен в п.13 статьи 3 Киотского протокола. В этом заключается суть проблемы. Во-первых, нивелируется сама идея сокращения выбросов и перехода на более экономные и экологические виды производств в Украине, а во-вторых более $\frac{3}{4}$ всего избытка квот Киотского протокола приходится на такие страны как Россия, Украина и Белоруссия, что составляет в совокупности 10 млн. т. CO₂ и превышает лимиты выбросов всех стран ЕС- 28 за два года. При этом, стоит отметить, что из этого лимита на Украину приходится 2,3 млн т. В результате наличие такого объема квот у трех стран полностью нивелируется цель ЕС сократить выбросы на 20% к 2020 году. В случае, если Украина сократит на 20% выбросы CO₂ к этому же периоду времени, то получится, что выйдет на лимит квоты в 740 млн.т. выбросов, что выше в три раза ежегодных выбросов Украины (в 2012 г. выбросы составили 235 млн. т. CO₂).

Подобная модель развития экономики является вполне приемлемой для политиков, а в реальности приводит как к распродаже национального достояния, которым являются квоты на выбросы, так и к отсутствию стимулов у страны к переходу к «низкоуглеродной» экономике, основанной на модернизации производств. Политические спекуляции, связанные с углеродными квотами уводят в сторону от понимания основной проблемы-изменения климата Украины. Результаты изучения динамики изменения климата, проведенные в работе В.П. Липинского [2], показывают, что за последние 100 лет зафиксировано нарастающее потепление климата Украины на 0,4-0,6 °С. При этом, наибольший тренд повышения температуры отмечается в северо-восточной части страны на 1 °С, северо-западная и центральная часть – 0,7-0,9 °С, а в южной 0,2-0,3 °С. Как было показано выше, из-за высоких лимитов не существует экономических стимулов, как минимум до 2020 г, к снижению количества выбросов парниковых газов. Исследования И. Букши [3] убедительно показывают, что изменение климата уже

коснулось всех пяти природно - климатических зон Украины. В работах Я. Дидуха [4] доказывается тот факт, что при повышении температуры на один градус идет смещение границ природных зон на 160 км. Это связано с тем, что вследствие потепления увеличивается испаряемость влаги с поверхности земли вследствие чего в лесостепной и степной зонах происходит изменение климата. Оно будет интенсифицировать разложение гумуса, что приведет к снижению его содержания и уменьшению плодородия. На юге Украины, как показывают исследования И. Букши [3, 5], усилятся процессы затопления, за счет увеличения количества осадков, что приведет к заболачиванию и засолению грунтов. Последние прогнозы по изменению климата Украины были получены в рамках международной программы помощи США развивающимся странам и странам с переходной экономикой. В настоящее время существуют несколько современных базовых моделей, описывающих последствия изменений климата страны, которые подробно анализируются в работах И. Букши [3]:

- модель CCCM (модель Канадского климатического центра) чувствительность к удвоению концентрации углерода в атмосфере – 3,5°C);
- модель GFDL (модель лаборатории геофизической динамики США), чувствительность к удвоению концентрации углерода в атмосфере – 4,0°C);
- модель GISS (модель Института космических исследований Годдара, чувствительность к удвоению концентрации углерода в атмосфере – 4,2°C);
- модель UKMO (метеорологического бюро Соединенного королевства, чувствительность к удвоению концентрации углерода в атмосфере – 3,5°C).

Согласно результатам этого моделирования при удвоении количества CO₂ в атмосфере прогнозируется повышение температурных режимов во все сезоны года. В результате наличия больших лимитов углеродных квот в Украине нет сдерживающих факторов для трехкратного повышения выбросов CO₂, а в рамках указанных выше моделей уже двухкратное увеличение выбросов приведет к катастрофическим последствиям. Таким образом, в настоящее время отсутствуют институциональные механизмы и стимулы для снижения выбросов, несмотря на подписанные соглашения и конвенции. Поэтому на ближайшие годы ситуация может развиваться в следующих вариантах.

2. СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ СИТУАЦИИ

Первый вариант, если выбросы будут увеличиваться, согласно огромным квотам Киотского протокола, выделенным для Украины, то по обобщенным данным указанных выше моделей, это приведет к 2030 г к снижению продуктивных функций лесов, уменьшению биоразнообразия, изменение границ природных зон, серьезному изменению климатических условий в масштабах всей страны. Это подтверждается в исследованиях С.Г. Бойченко и В.М. Волощук [5] , где отмечается , что трансформация климата Украины приведет к таким последствиям как:

- расширение зоны смешанных лесов (Полесья) и появление зоны полупустынь в южной части страны, при потеплении на 2-3 °C;

- катастрофическое опустынивание южных регионов, при уровне глобального потепления в 3-4°C, что приведет к интенсификации эрозионных процессов;
- истощению ресурсов пресной воды и уменьшению количества осадков; повышению уровней Черного и Азовского морей;
- деградации общего содержания озона над территорией Украины.

В пользу этого сценария развития ситуации говорят результаты моделирования перечисленных климатических моделей, однако можно отметить, что данные недостаточно адаптированы для Украины. Это подтверждает тот факт, что согласно сценариям CCCM и GISS температура воздуха возрастет существенней зимой, а по сценариям GFDL и UKMO – весной. Тем не менее, все четыре модели прогнозируют общее потепление климата и увеличение температурного режима в направлении с юга на север страны. Поэтому несовершенство институциональных механизмов регулирования выбросов парниковых газов, может привести к экологической катастрофе к 2030 г. В случае если квоты будут проданы без переоснащения производства, то это приведет к экономическому коллапсу - за счет простой остановки производств и последующему падению ВВП страны.

Второй сценарий развития ситуации рассматривается нами на основе включения социально-экономических и институциональных механизмов управления ситуацией. Вполне реальным способом привлечения иностранных и отечественных инвестиций в сферу природопользования является реализация рыночного принципа по сокращению выбросов парниковых газов. Известно два их основных способа: прямое- основанное на уменьшении выбросов из источников их образования, главным образом от промышленности и энергетики; второе- компенсирующее обусловленное депонированием углекислого газа природными экосистемами. Поскольку прямое сокращение выбросов, рассмотренное нами в рамках первого сценария, является дорогостоящим механизмом, то для стран обладающих небольшими углеродными квотами, допускается возможность их перераспределения. Углеродный кредит связан с инвестициями одних стран в целенаправленное лесовосстановление в других. Рассмотрим, как эти процессы будут реализовываться в Украине. В случае, если выбросы CO₂ будут увеличиваться, то их можно ассимилировать за счет лесных насаждений. Однако, известно, что Украина является одной из наименее лесистых стран Европы, поскольку удельный вес лесных земель в разных природо-климатических зонах варьируется от 3,9 до 51%, а для оптимального уровня, рассчитанного на уровне 22% необходимо создавать 2,5 млн. га новых лесов (Табл.2). Для этого, согласно данным Украинской академии аграрных наук нужно 10 млн. га передать из пашни под посадку лесов. В государственной программе «Леса Украины на 2010-2015 гг.» предусмотрено создание новых лесов на площади около 430 тыс. га., что позволит связать до 1,5 млн. т. углерода.

Таблица 2

Оценка лесистости Украины, %

Природная зона	Лесистость в прошлом	Лесистость сейчас	Оптимальная лесистость
Полесье	72,8	26,1	37,1
Лесостепь	52,0	13,0	16,8
Степь	20,0	3,5	7,7
Карпаты	76,0	40,2	50-53
Украина, всего	44,4	15,6	20-22

По данным: [6]

Теоретически, новые лесные насаждения эффективно осуществляют атмосферную абсорбцию диоксида углерода. Это подтверждают исследования, проводимые Е.Н. Киптенко и Т.В. Козленко [7], которые проводили оценку выбросов и поглощения парниковых газов лесным хозяйством Украины.

В статистических данных и при построении прогнозов при оценке выбросов CO_2 в Украине учитывается объемы выбросов парниковых газов от энергетики, промышленных процессов, частично - от использования растворителей, отходов, однако не полностью учитываются выбросы от сельского хозяйства и вследствие изменения землепользования и техногенных проблем в лесном хозяйстве. Круг очерченных вопросов слишком широк, поэтому в рамках данного анализа мы остановимся только на исследовании выбросов парниковых газов, связанных с лесными пожарами, что позволит исследовать проблему углеродного кредита и механизмов страхования источников повышенной опасности за причинение убытков лесному фонду. Таковыми являются лесные пожары. Статистика подтверждает тот факт, что одной из серьезных проблем последних лет являются лесные пожары. Известно, что во время пожаров в лесных экосистемах в воздух попадают несколько видов парниковых газов. Среди них двуокись углерода, метан (CH_4), окись углерода (CO), закись азота (N_2O) и окислы азота (NO и NO_2). Поскольку условия развития пожаров различны, то существует масса неопределенностей при оценке выбросов парниковых газов после пожаров. В условиях изменения климатических характеристик, увеличения засушливости их площади значительны. Из года в год затраты, которые несет экономика из-за пожаров имеют четкий тренд роста. При расчете убытков в результате пирогенного фактора, как правило рассчитываются только затраты на пожаротушение, в результате реальная стоимость ущерба намного выше. Поэтому при формировании правил учета приемлемого экологического риска при использовании лесных ресурсов и оценке ассимиляционного потенциала лесного сектора необходимо, по нашему мнению, принимать во внимание возможность страхования. При этом, эта сумма должна оцениваться, исходя из стоимости углеродного кредита. В рамках данного анализа предлагается авторский подход к его оценке.

Исследование динамики площадей пожаров позволило проследить эволюцию данного процесса (Рис. 1).

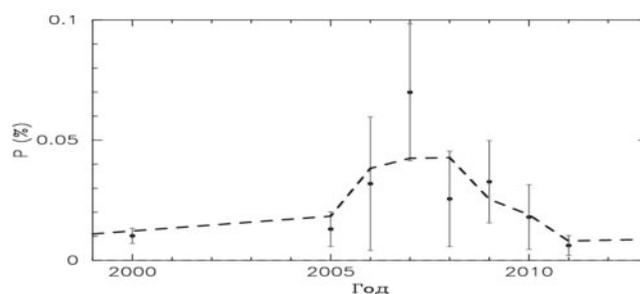


Рис.1. Эволюция средней площади, занимаемой пожарами с прогнозом на 2013 г.

По оси P- даны средние значения и соответствующие ошибки в измерениях площадей пожаров по Украине. Пунктирная кривая построена по методу скользящего среднего по трем точкам. Значение на 1999 г по 2013 г. получены на основе использования линейного метода наименьших квадратов с использованием весов данных, рассчитанных из стандартного отклонения в распределении вероятности пожаров. В результате проведенного анализа получена прогнозная величина доли площади охваченной пожарами в среднем, приходящаяся на каждую область Украины. Данная оценка нами рассчитана на уровне 0,9% в год и показывает, что на эту величину идет уменьшение площадей пожаров по областям Украины. Это позволяет спрогнозировать сценарии дальнейшего развития ситуации. Поскольку данная величина является небольшой, это позволяет предположить, что сохранится общая динамика потерь площадей леса в результате пожаров, особенно с учетом того факта, что климатические изменения в Украине приводят к увеличению температурного режима и усилению засушливости климата. Таким образом, если в 2011 г. площади пожаров были 1049 га, то по данным моделирования можно рассчитать, что в 2014 г они будут в около 1030 га.

По результатам национальной инвентаризации, проводимой в период с 1990 по 2003 гг была сделана оценка объемов выбросов углекислого газа при пожарах. Она основана на учете массы органического вещества, его химического состава и условий горения. Согласно исследованиям Е.Н. Киптенко [7] выброс парниковых газов идет из расчета от 5-35 т/га в зависимости от состава, возраста и типа лесных насаждений, однако по общепринятой методике принято считать в среднем этот диапазон в пределах 8-10 т/га леса. При этом, на порядок больше 100 т/га выбрасывается углерода при подземных пожарах. Это связано с высоким его содержанием в отдельных видах почв (Табл.3)

Таблица 3

Примерное содержание углерода в почве (в слое 0 – 30см)

Типы почв	Содержание углерода в почве, т/га
Почвы с высокой активностью глины	110
Песчаные	25
Заболоченные	230
Горфяные: растениеводство (пашня, многолетние)	10
Пастбища	2,5

Составлено по данным: [7]

На основании этого, мы можем оценить величину предполагаемого ущерба, из-за выбросов CO₂ и определить размер страхования (Ст_{CO2}) по соотношению (1)

$$Ст_{CO_2} = (S_{\text{леса}} * V_{CO_2}) * \text{Цена}_{CO_2}, \quad (1)$$

где $S_{\text{леса}}$ - прогнозируемая площадь пожаров, га; V_{CO_2} - объем выбросов диоксида углерода в зависимости от типа пожара и вида лесных насаждения, т/га; Цена_{CO_2} - стоимость 1 т выбросов CO₂ на международном рынке, евро/1 т.

В результате проведенных нами расчетов стоимость страхования из расчета выбросов на уровне 10 т CO₂ на га будет на уровне 144 тыс. евро в 2014 г. Однако, последние исследования [8] показывают, что согласно данным зондирования Земли из космоса среднее содержание углерода в лесах, оценивается на уровне 121 т/га. В основу этой оценки были положены данные с использованием космических снимков Украины, при этом оценивались соотношения между уровнем фотосинтетически – активной радиации и количеством молекул углекислого газа, поглощаемого растительностью разных типов в процессе фотосинтеза. Если принять во внимание данные цифры, то наши расчеты суммы страхования будут в 10 раз больше и равняться 1,7 млн. евро. В случае сохранения существующих тенденций и отсутствии институционального регулирования этой сферы в результате пожаров в воздух каждый год попадает неучтенные, дополнительные 126 тыс. т CO₂

Диапазон разброса оценок достаточно широк, что объясняется многофакторностью объекта изучения и отсутствием, как четких статистических данных по административно-территориальным единицам Украины, так и материалов инвентаризации лесов. Поэтому расчет величины углеродного кредита включает анализ значительной совокупности совместно действующих параметров различных факторов для конкретной географо-экономической зоны страны. В связи с чем, проведенные нами расчеты основаны на некоторых допущениях. Тем не менее, благодаря этому, можно получить приблизительные экономические оценки, так называемого «коридора» ущерба для введения страховых механизмов защиты реципиентов от воздействия парниковых газов.

Список литературы

1. [Логачова О.В.](#) Механізми регулювання антропогенних викидів парникових газів: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.06 / О.В. Логачова ; Донец. держ. ун-т упр. — Донецьк, 2008. — 21 с.
2. Ліпінський В.М. Глобальна зміна клімату та її відгук в динаміці клімату України / В.М. Ліпінський // Інвестиції та зміна клімату: міжнародна конференція.-К., 10-11 липня 2002 р: м-ли.-К, 2002. - С. 177-185.
3. Букша И.Ф. Изменение климата и лесное хозяйство Украины / Букша И.Ф.-Львів: РВВ НЛТУ України.-2009.-Вип.7.-С. 11-17.
4. Дідух Я. Екологічні аспекти глобальних змін клімату: причини, наслідки, дії / Дідух Я. // Вісник Національної академії наук України.-2009.-№2. - С.34-44.
5. Boichenko S.G. Global warming and its effects over the territory of Ukraine / Boichenko S.G. – Voloschuk V.M., Doroshenko I.A. // Ukrainian Geographical Journal. – 2001. – № 3. –PP. 59-68.
6. Національна доповідь про стан навколишнього середовища в Україні у 2001 році. – К. – 184 с.

7. Киптенко Е.Н. Оценка выбросов и поглощения парниковых газов в Украине в секторе «Изменение лесопользования и лесное хозяйство» / Киптенко Е.Н., Козленко Т.В. // Наук. праці УкрНДГМІ, 2007, Вип. 256.-С.346-358.
8. Атрошенко Л.М., Технология оценки компонентов углеродного баланса лесов Украины с использованием зондирования Земли из космоса / Атрошенко Л.М., Богомолов В.В., Букша И.Ф., Горобец Н.Н. и др // Современные проблемы дистанционного зондирования Земли из космоса. - 2009, т.2. -вып.6.-497-502.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

УДК 005.932

ОБ ИНТЕГРАЦИИ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ В КОНТЕКСТЕ СЕРВИЗАЦИИ

Скоробогатова Т.Н., Фёдоров В. К.

*Таврический национальный университет имени В.И.Вернадского, Симферополь, Республика Крым
E-mail: vitaly.fedorov@gmail.com*

Определены функции маркетинга и логистики (традиционного и сервисного направлений) в процессе обслуживания потребителей. Выявлена роль уровня обслуживания в косвенном регулировании потоков потребителей. Показано расширение функций сервисной логистики в условиях развития электронной торговли.

Ключевые слова: сервисная логистика, маркетинговая логистика, логистический маркетинг, уровень обслуживания, электронная торговля.

Введение. Если в 1962 г. один из наиболее авторитетных теоретиков экономики и менеджмента П. Друкер называл логистику тёмным, непознанным материком экономики[1], то сегодня, продолжая географические аналогии, логистика детально картографирована и даже оцифрована. На «экономическом глобусе» материк логистики является частью огромного континента, наряду с материками маркетинга и менеджмента.

При этом место и роль «проливов» и «перешейков», находящихся между «материками», являются вопросами, вызывающими большое количество дискуссий. К таким вопросам относится и вопрос соотношения маркетинга и логистики в условиях сервисизации¹ экономики.

Степень изученности. Ряд авторов [2, 3, 4, 5, 6] считает разделение в отношении логистики и менеджмента не совсем корректным, полагая, что логистика является одним из инструментов менеджмента. Вероятно, такое мнение может быть объяснено тем, что в основе обоих научных направлений лежит управление. О доминировании менеджмента в связке «менеджмент-логистика» и подчинённой роли логистики свидетельствует, по нашему мнению, тот факт, что существует и получил широкое распространение «логистический менеджмент», но «менеджментовая логистика» отсутствует, а «логистика менеджмента» используется значительно реже. Касательно маркетинга и логистики наблюдается доминирование последней, что подтверждается анализом частоты упоминаний исследуемых понятий в сети Интернет (табл. 1).

¹ Сервизация (англ. Servitization) - понятие, впервые употребленное в работе [7]. Под этим термином будем понимать конвергенцию процессов производства товаров и оказания услуг. Написание «сервизация» зафиксировано в «Русском орфографическом словаре» РАН под редакцией В. В. Лопатина [8].

Таблица 1.

Частота упоминаний исследуемых понятий в поисковых системах*

Термин	Google (русск.)	Yandex (русск.)	Google (English)	Yahoo! (English)
Логистический менеджмент	32 600	18 000	113 000	112 000
Логистика менеджмента	3 380	256	31 900	45
Маркетинговая логистика	12 700	7 000	708 000	272 000
Логистический маркетинг	1 780	129	14 500	3 720

* Составлено авторами на основе данных поисковых систем

В современном экономическом дискурсе находят место и маркетинговая логистика [9], и логистический маркетинг [10]. Данные направления, конечно, сходны. Первое акцентирует внимание на организации и выполнении процессов доставки продукции с учетом структуры спроса на нее. Второе направление нацелено на расширение маркетинговой деятельности и включение в неё изучения спроса на сопутствующие логистические услуги. Такой подход резонирует с тенденцией повышения для потребителя, наряду с качеством товара², уровня обслуживания (отметим, что данная тенденция отражается в повороте от конкуренции товара к конкуренции сервиса [11]). При этом задачей и маркетинговой логистики, и логистического маркетинга является создание более тесных контактов между продавцом и покупателем товара за счет увеличения количества взаимосвязей.

Целью настоящей работы является выявление взаимосвязей между логистикой и маркетингом в условиях сервизации экономики и изучение особенностей механизмов осуществления экономической активности с комбинированным использованием инструментов логистики и маркетинга.

Результаты исследования. Как известно, рыночной целью маркетинга является увеличение объемов продаж за счет расширения уже действующего рынка или освоения новых рынков. Если логистический маркетинг направлен на изучение специфики новых клиентов и разработку для них соответствующих услуг до, во время и после продажи товаров, то в случае маркетинговой логистики анализируется и модифицируется организация распределения товаров на новой территории с учетом её специфики, например, климатических и демографических особенностей.

² Здесь и далее под товарами будем понимать всё, что может быть предложено на рынке для обмена и предназначено для удовлетворения человеческих потребностей, в том числе услуги – прим. авт.

Некоторые направления логистики связаны с маркетингом особенно тесно. К таким направлениям, прежде всего, относится сервисная логистика, выделенная в условиях сервисизации экономики с целью управления движением потребителей к предприятиям сферы услуг. Уточним, что сервисная логистика – это научная и практическая деятельность по управлению потоками потребителей и обслуживающими их потоками (концепция подробно представлена в работе [12]). Отметим, что обслуживающие потоки могут иметь как материальную (ресурсы, продукция), так и нематериальную (финансы, информация, энергия) субстанцию. Особым видом потоков являются человеческие потоки, где в качестве потокообразующих элементов выступают люди. Например, кадровые потоки, которые формируются из индивидов, являющихся субъектами услуг. Акцент же в сервисной логистике делается на других человеческих потоках, образованных покупателями товаров.

Логистическое управление указанными потоками может носить прямой и косвенный характер. Для достижения рыночных целей маркетинга косвенное управление в контексте сервисной логистики должно предусматривать комплекс мероприятий, обеспечивающих высокий уровень обслуживания и предопределяющих выбор потребителем именно данного предприятия сферы услуг (рис. 1).

В управлении потоками потребителей задействованы как маркетинг, так и логистика. Первый определяет предложение товаров, максимально приближенных к потребительскому спросу, а также формирует этот спрос и стимулирует сбыт; вторая – обеспечивает пространственную доступность сервисных предприятий, то есть удобство расположения самих зданий, сооружений и инфраструктуры, рациональное распределение субъектов услуг внутри них. Иными словами, сервисная логистика нацелена на «доставку» клиентов к предприятию так, чтобы, приобретая товары, они несли минимальные смежные издержки (денежные и временные затраты, связанные с доставкой потребителя к месту реализации товара).

Известно, что товар может выступать как в осязаемой форме, так и в форме услуги. Среди потокообразующих элементов в сервисной логистике, значительную нишу занимают потребители продукции, а именно покупатели. Особенности сервисной логистики обусловлены дистанцированием субъектов производства товара от потребителя. В сервисной логистике людские потоки образуются пациентами, учащимися, зрителями и другими индивидами, пользующимися соответствующими услугами и контактирующими с их продуцентами. Укажем, что в современной экономической науке представления о материальных товарах и услугах, рассматривавшихся ранее дифференцированно, эволюционировали и допускают образование так называемых континуумов Шостака[15], представляющих собой симбиоз двух форм товара, то есть сопряжение продукции с услугами. К континуумам, в частности, относятся ресторанное хозяйство, торговля, изготовление предметов по индивидуальным заказам. В условиях развития электронного бизнеса образуется новый вид континуума, когда информационная и транспортная (например, доставка продукции потребителю) услуги сочетаются с

собственно приобретением продукции. В данном случае функции сервисной логистики изменяются и расширяются (табл. 2).



Рис. 1. Роль высокого уровня обслуживания в косвенном управлении потоками клиентов сервисного предприятия (разработано авторами с использованием источников [13, с. 193; 14, с. 97])

**Сравнение процессов получения
продукции и услуг, приобретаемых с
помощью инструментов электронного бизнеса**

Сравнительные характеристики	Приобретение	
	продукции	услуги
Предварительная оценка	На основе фотографических изображений, полученных аналогов, отзывов других клиентов	На основе визуального изучения процесса производства услуги (при условии его открытости) и результата пользования услугой другими клиентами предприятия
Роль сервисной логистики	Управление движением клиентов к почтовым отделениям (прямое управление потоками); предопределение выбора товара из ассортимента, предлагаемого данным сервисным предприятием (виртуальное косвенное управление потоками)	Косвенное регулирование потоков клиентов, стимулирующее посетить именно данное сервисное предприятие, и последующее прямое управление пространственным перемещением клиентов в рамках инфраструктуры сервисного предприятия
Неудовлетворение потребителя товаром	Возврат, обмен, снижение цены, другие механизмы компенсации	Иногда возможна определённая корректировка, некоторые механизмы компенсации

Интеграция логистики и маркетинга в сфере услуг позволяет управлять не только процессом движения потребителей, но и процессом их обслуживания, определяя индивидуальный подход к каждому клиенту. Хотелось бы отметить, что именно сервисная логистика создает наилучшие условия для установления тесных взаимосвязей между производителем и потребителем услуг, позволяющих перейти от отношений типа «галстук-бабочка» (рис. 2а) и построить их по типу «кристалл алмаза» (рис. 2б) (такие отношения описываются и графически демонстрируются в ряде работ по маркетингу, в частности, [16, с. 46; 17, с. 52]).

Новые отношения помогут привести к единой базе критерии оценки сервиса с точки зрения производителей и потребителей услуг, касающиеся и материально-технической базы, и персонала, и технологии обслуживания, при превалировании интересов клиентов. Более тесный контакт стимулирует разработку инноваций, в полной мере отвечающих потребительскому спросу.

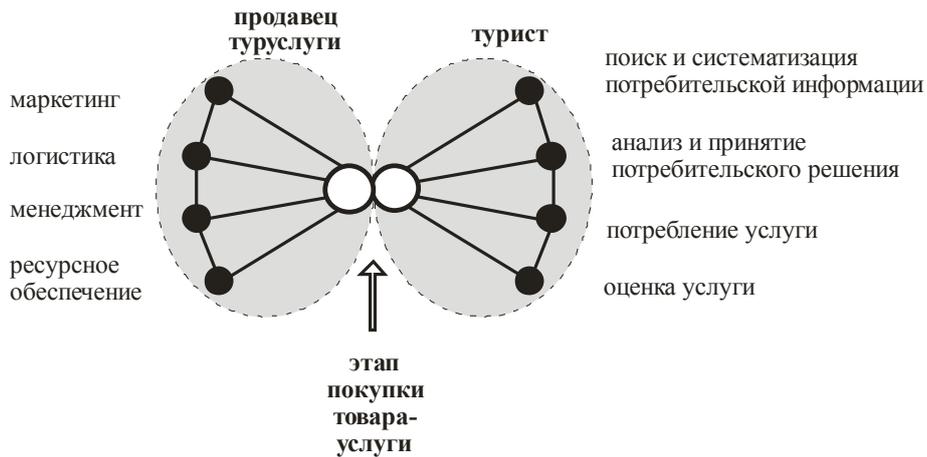


Рис. 2а. Отношения между производителем и потребителем туруслуг, построенные по схеме «галстук-бабочка» (разработано авторами)

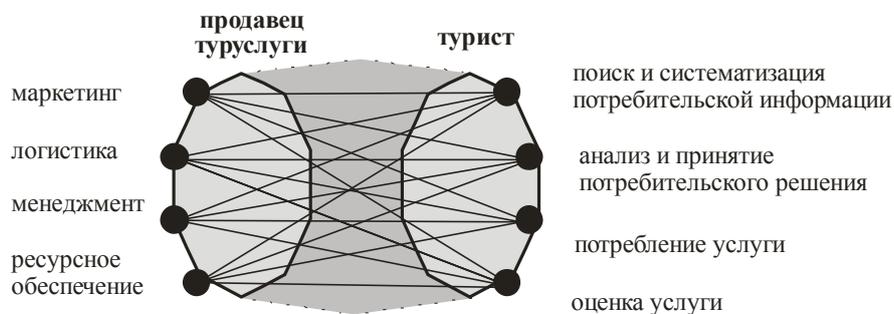


Рис. 2б. Отношения между производителем и потребителем туруслуг, построенные по схеме «кристалл алмаза» (разработано авторами)

Выводы. Маркетинг и логистика в процессе обслуживания потребителей играют равнозначные роли. В зависимости от ситуации приоритет может отдаваться или маркетингу, или логистике. Такое положение касается не только традиционной логистики, нацеленной на управление материальными и сопутствующими им потоками, но и нового направления – сервисной логистики, обеспечивающей управление потоками потребителей и их обслуживание.

Перспективы: в условиях сервисизации экономики сервисная логистика постоянно расширяется и претерпевает модификации. С развитием электронной торговли изменяются задачи сервисной логистики, переходящей к управлению, наряду с реальными, и виртуальными потоками потребителей.

Список литературы

1. Drucker, Peter F.: The Economy's Dark Continent. In: Fortune, Vol. LXV, No. 4, April 1962, pp. 265–270.
2. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 121 с.
3. Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дэниел Л. Вордлоу, Поль Р. Мэрфи-мл. Современная логистика. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
4. Линдерс М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Логистика. – СПб.: Виктория плюс, 2002.
5. Логистика: Учебник./ Под ред. Аникина Б.А. – М.: ИНФРА-М, 2002
6. Мате Э., Тиксье Д. Логистика. – СПб.: Нева; – М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест, 2003.
7. Vandermerwe, S., J. Rada, “Servitization of Business: Adding value by Adding Services”, European Management Journal, 6(4) 314-324, 1988.
8. Русский орфографический словарь / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова / О. Е. Иванова, В. В. Лопатин (отв. ред.), И. В. Нечаева, Л. К. Чельцова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва, 2004. — 960 с.
9. Christopher M., Peck H. Marketing Logistics: Butterworth-Heinemann, 2003 .
10. Ehsan, Z. Logistics Marketing: 50 Explosive Marketing Secrets, Ideas, Tips & Tricks For Logistics Business. DMA4U; 2nd edition, 2014.
11. Shin, J., K. Sudhir. 2010. A customer management dilemma: When is it profitable to reward one’s own customers? Marketing Science, 29, 671–689.
12. Скоробогатова Т.Н. Сервисная логистика в рекреационном секторе: монография / Т.Н. Скоробогатова. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2010. – 403 с.
13. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия: Пер. с англ. – 4-е изд. / К. Лавлок – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
14. Скоробогатова Т.Н. Логистические системы в сервисе: монография / Т.Н. Скоробогатова. – Симферополь: Доля, 2007. – 416 с.
15. Shostack, G. Lynne. "Breaking Free from Product Marketing", Journal of Marketing 1977, pp. 73-80.
16. Кристофер М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пэк. – М.: Издательский Дом «Технологии», 2005. – 200 с.
17. Харрисон А. Управление логистикой: Разработка стратегий логистических операций: Пер. с англ. / А. Харрисон, Р.В. Хоук; Под научн. ред. А.Е. Михейцева. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.

Статья поступила в редакцию 03. 02. 2014 г.

SUMMARIES

DEVELOPMENT INVESTMENT COMPONENT OF GLOBAL PENSION MARKETS

Bodner G. D., Druzin R. V.

The article describes the development trend of global pension markets at the present stage. A comparative analysis of the development of pension markets leading countries, the formation of pension assets, the directions of their investment.

Availability funded pillar of the pension system is a testament to the additional guarantees social and economic protection of the citizens of the country. In addition, the introduction of a funded pillar of the pension system (both state and non-state) creates prerequisites for the formation in the economy a significant amount of long-term pension savings are important and so necessary for the development of any country investment resources. The world economy pension funds, along with banks, investment funds and insurance companies are the largest investors.

Currently in Ukraine there are many problems associated with the introduction of the funded system of compulsory state pension insurance. One such problem is the unwillingness of the domestic stock market to the input of the second –tier pension system.

The largest pension markets in the world in terms of pension assets are thirteen states markets: Australia, Brazil, UK, Hong Kong, Ireland, Canada, the Netherlands, Germany, South Africa, USA, France, Switzerland and Japan.

Total assets of the pension funds amounted to thirteen countries at the end of 2013 31.98 trillion dollars, which is 7.5 % higher compared with 2012 (29.75 trillion. dollars). Trend of increasing global pension assets observed since 2009, the rate of growth of pension assets which amounted to 14.1%. In subsequent years, the growth rate was slightly lower and were, respectively, in 2010, 113.8 %, in 2011 – 103.8 %.

Total volume of pension assets pension largest world markets rose in 2013 compared to 2007 by 28.3 %. With the highest growth rates developed in Australia (167.6 %), Hong Kong (156.2 %), Canada (140.9 %), Germany (139.8 %). Along with this, the assets of pension funds in France decreased by 0.6%. Formed below average growth rate of pension assets in Ireland (104.8%), the UK (123.3 %), United States (125.6 %).

The largest pension market in the world is the U.S. market, the volume of pension assets at end 2013 was equal to 18.88 trillion. dollars, or 59.0 % of total pension assets in 13 countries. High positions while also occupy pension markets in the UK (10.2%), Japan (10.1%), Australia (4.9%), Canada (4.6%), the Netherlands (4.2%), Switzerland (2.5% of total pension assets in 13 countries).

Many of the thirteen states the amount of pension assets exceeds the gross domestic product. In the Netherlands the ratio of pension assets to GDP in late 2013 and was the highest was 170 %. At sufficiently high position is also the United Kingdom (131%),

Switzerland (122%), United States (113%), Australia (105 %). However, in some countries, this ratio is not as significant. For example, in Germany it is 14 %, in Brazil – 13 %, in France – only 6% in GDP of each country.

Total assets of pension markets in seven countries (Australia, Britain, Canada, the Netherlands, the USA, Switzerland, Japan) account for 95 % of assets above the 13 countries considered. In these countries, pension schemes with defined contribution (DC) cover 47% of pension assets and defined benefit (DB) - 53%. The ratio of DC and DB in the schemes differs greatly. For example, in Australia and the United States is dominated by a defined contribution scheme – 84 % and 58% respectively. Schemes defined benefit predominant in Japan (97 %), Canada (96 %), the Netherlands (95 %) and the United Kingdom (72 %).

Analysis of the structure of assets seven largest pension markets showed that the main direction of investment of pension assets are investments in securities. By the end of 2013 52 % of total pension assets were invested in equities, 28 % – in bonds.

On average in the seven countries of the world with the largest pension markets 66% of investments are in the private sector and 34% – in the public sector.

Thus, the dynamics of the largest pension markets in the world over the last ten years shows them overcoming the negative impact of the global financial crisis, although its effects are still being felt. Many economies remain weak, and her recovery has been slow.

Keywords: global pension markets, volumes of pension assets, the direction of investment of pension fund assets, the structure of the pension assets.

Keywords: global pension markets, volumes pension assets investment directions of pension fund assets, the structure of the pension assets.

References

1. Fedorenko A.V. The economic component of the funded pension system, Finance of Ukraine, 12, P. 89–98 (2011).
2. Pension Assets in the world by 2020 will increase by 66% to 36 trillion. Euro: <http://news.finance.ua/~2/0/all/2010/09/02/208247>.
3. The official report of Tauer Watson 2014: <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/8991/Global-Pensions-Asset-Study-2014.pdf>.
4. The official report of Tauer Watson 2013: <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/8991/Global-Pensions-Asset-Study-2013.pdf>.
5. The official report of Tauer Watson 2012: <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/6261/Global-Pensions-Asset-Study-2012.pdf>.
6. The official report of Tauer Watson 2011: <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/3761/Global-Pensions-Asset-Study-2011.pdf>.
7. The official report of Tauer Watson 2010: <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/966/Global-Pensions-Asset-Study-2010.pdf>.
8. Analysis of the proposed mandatory funding: http://pension.kiev.ua/files/pillar2paper_feb2011_ua.pdf.

PROBLEMS OF INFORMATIVE SAFETY OF THE PAY SYSTEMS

Boychenko O.V.

Intensive introduction of bank plastic cards as an instrument of non-cash settlements for goods and services in Russia is accompanied, as well as in the whole world, by the freelance of row of illegal actions, related to their use. A research purpose consists of study of проблематики of informative safety of the swiftly developing pay systems and development of recommendations of counteraction to the swindle in area of electronic bank calculations.

Skimming – one of the most popular methods of swindle with credit cards and stealing of the personal information. From data of FBI only in the United States of skimming treats to the honest holders of pay maps in \$8,5 milliards But if before essence of swindle of сосредотачивалась round ATMS, then now hackers accepted the no contact methods of stealing on an armament – distance, secret and inevitable.

The special problem of informative safety of circulating mediums is presented by carding (organized criminal society, which has the sites and forums on which novices are attached to the mysteries of handicraft, and professionals are exchanged by useful advices).

Researches of problems of informative safety of the pay systems allowed to select carding, as the special modern type of swindle, accomplished in the informative and economic spheres of life of our country, different the strictly certain landmarks of this process, knowledge of which will help to build the effective system of counteraction to the theft of these bank maps.

The conducted researches of проблематики of informative safety of the pay systems allowed formulating the row of recommendations on counteraction to the swindle in area of electronic bank calculations:

1. Strict implementation of plastic cards of recommendations to credit organization proprietors about safety measures the list of which is given out at its receipt, and also to show enhance able vigilance and carefulness, accomplishing operations with a «plastic»;
2. Use of service of Internet-banking, allowing effectively controlling all writing from a map and, accordingly, operatively reacting on illegal operations;
3. Use of maps with enhances able strength security due to storage of part of information on the specialized microprocessor.

Keywords: informative safety, pay systems, bank maps, swindle.

References

1. Gamza V.A. Security of Commercial Bank, 363, (Moscow, 2000)
2. Cenova T. Fraud in the banking sector: <http://newsland.com/news/detail/id/916726/>
3. Balabanov I.T. Banks and Banking: The banking system; Leasing and mortgage; Electronic payments; Marketing in banks, 267, (St. Petersburg, 2002)
4. Vasileva V. Cards solves everything, Kommersant-Money, 41, 24-30, (Moscow, 2003)
5. Palyutin A. Choosing a credit card, Securities market, 21, 33-45, (2002)
6. Boychenko O.V. Information security means of payment: the problem of carding, Information and computer technology in the economy, education and social sectors, 59-61, (2008)

THE ANALYSIS OF THE CONCEPTS OF INDUSTRIAL PARKS DEVELOPMENT IN CRIMEA

Vanyushkin A.S.

The concepts of establishing the industrial parks in Crimea, particularly, in Scholkino, Bakhchisaray, Jankoy, Feodosia are analyzed; the analysis has been conducted from the point of view of identifying accordance of these concepts of industrial parks with possibilities of attracting investments into Crimea region; also accordance with region development priorities, plans of territory zoning, availability of potential clients for placing in industrial park's territory, logistic, transport and communication accessibility, accordance of branch specialization of industrial parks with industrial potential of Crimea region are analyzed there; inappropriateness of duplication in frames of industrial parks of industries, existing in region in sufficient amount, is grounded there, in particular, it concerns food industries; also it is caused the necessity of thorough checking possibilities of supplying industries, intended to establish in frames of industrial parks, with raw materials and accessories of local origin, in order to minimize logistic costs; thus, the absence of such possibilities must lead to refuse of placing this or that industry in frames of an industrial park; it is proposed to put the cluster principle as the basis for forming industrial structure of an industrial park, the essence of this principle is the necessity of establishing industries, which could harmoniously add the existing industries and could allow region to produce goods with increased added value in frames of industrial parks; the conducted analysis revealed contradiction between the industrial structure, specified in the concepts of Crimean industrial parks, and the above mentioned principles, therefore, it is necessary to review not less, than two-thirds of industrial structure of Crimean industrial parks.

Key words: industrial park, concept, investments, production, industrial branches.

References

1. Amosha A.I. From industrial enterprise to industrial park: change of paradigm in example of coalmine "Pokrovskaya". / A.I. Amosha and others. // Problems of economy of industrial enterprises and production complexes. –2013. –#1-2. (61-62). –P. 13-17.
2. How to create an industrial park in Ukraine? 7 ways to success. The State Agency at investments and national project management of Ukraine. The Department of state investment policy and regional development. [Internet resource]. –Regime of access: <http://investukraine.com/uk/regions/industrial-parks.pdf>
3. Concept of establishing the industrial park in Scholkino. The Ministry of economic development and trade of Crimea. [Internet resource]. – Regime of access: http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/2013/books/Investment%20proposals_ru_en.pdf
4. Concept of establishing the industrial park in Bakhchisaray. The Ministry of economic development and trade of Crimea. [Internet resource]. – Regime of access: http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/2013/books/Investment%20proposals_ru_en.pdf
5. The Strategy of sustainable development of Bakhchisaray region till 2017. UNDP mission in Crimea. [Internet resource]. –Regime of access: http://www.undp.crimea.ua/maincontent.php?type=main_media&menu_id=108
6. Concept of establishing the industrial park "New Crimea" in Jankoy. The Ministry of economic development and trade of Crimea. [Internet resource]. – Regime of access: http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/2013/books/Investment%20proposals_ru_en.pdf
7. Socio-economic passport of Feodosiya. [Internet resource]. – Regime of access: <http://www.pandia.ru/text/77/192/21252.php>

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INSURANCE MEDIATION

Karlova A.

The article summarizes the theoretical approaches to the principles of the activity of insurance intermediaries. Taking in account European Union countries are featured by high insurance culture, an important role of insurance intermediaries has been defined there from long ago. The First Council Directive of Directors Board of the European Economic Society № 77/92/ESO on insurance intermediaries was published on 13.12.1976. It was devoted to the issue of the international legal acts in an insurance field. It is determined that category of specialized insurance intermediaries includes insurance agents and insurance brokers. Insurance agent is a natural or legal person that carried the following tasks for and on behalf of the insurance company: sale of insurance policies and / or the conclusion of insurance contracts, collection of insurance premium, preparation of documentation and in some cases payment of insurance compensation (within determined limits). The relationships between insurance agents and insurance company are based on a contract, where are to be stipulated all the rights and obligations of the parties. Insurance broker always acts on its behalf and under the instructions of others who have a need for insurance brokerage services on the basis of an agreement. The broker may be an independent mediator or may act on behalf of the insured party or may be free to choose the insurer. Broker is to be registered as a business entity and obtain a certificate of the regulatory institution for the right to carry out a brokering activity.

There were analyzed the basic principles of insurance intermediaries activity in foreign countries, such as Great Britain, France, Canada, etc. There are revealed the main problems arising in the process of insurance mediation and the main prospects of the development of insurance mediation.

Keywords: insurance brokers, insurance agent, the EU Directive.

References

1. Insurance Agents Ukraine: <http://www.insurhelp.org.ua/agents.html>
2. Directive of the European Parliament and the Council, New Approach Directives: <http://www.icqc.eu/ru/EU-directive.php>.
3. Insurance intermediaries and their legal status: <http://www.insurance-institute.ru/?pageID=2280d6>

SOCIAL-ECONOMIC AND ECOLOGICAL PRECONDITIONS OF MANUFACTURE OF COMPETITIVE AGRICULTURAL PRODUCTION

Kovalenko O.U.

Article is devoted a substantiation of social and economic and ecological preconditions of manufacture of competitive agricultural production. Necessity of creation of associations of the agricultural enterprises in the form of co-operative societies and other big forms of manufacture of agricultural production is proved. It is specified the basic differences of agricultural co-operatives from other organizational-legal patterns of ownership, namely

democratic structure of management by the enterprises, orientation to satisfaction of interests of participants of co-operative society, social development of rural territories etc. Problems of profitability of the agricultural enterprises of branch the animal industries which have arisen because of growth of the cost price of made production are investigated. By the basic negative factors of development of branch are defined - the small-scale form of the organization of process of manufacture, absence of regular economic relations with the processing enterprises, discrepancy of the prices for raw materials and finished goods. It is proved, that as a result of influence of these factors in Ukraine consumption by the population of dairy and meat products, especially a domestic production was considerably reduced, that in turn has negatively affected level of economic safety of the country. Besides, use of out-of-date "know-how" of agricultural production does impossible opposition of the domestic enterprises of a competition of foreign manufacturers.

The author gives special attention to a question of competitiveness of agricultural production in a context of its ecological characteristic and quality. Such problems as production of poultry farming of intensive technology of cultivation, infringement of systems of a crop rotation at cultivation of sunflower and other profitable cultures are investigated. One of the important preconditions of competitiveness of agricultural production designates quality of labor potential of agricultural population and level of its incomes. The important role of the state in maintenance of employment of agricultural population in branch of an agricultural production which should create conditions for development of enterprise activity is defined. The state should give to manufacturers of agricultural production of the grant for manufacture of unprofitable kinds of production, soft loans and payments for undertaking of enterprise activity.

The concept of competitiveness of agricultural production is defined. Competitiveness of agricultural production is a set of qualities which in a complex characterize its obvious and potential possibilities of satisfaction of requirements of buyers concerning the price, qualities and safety in comparison with similar production of the enterprises-competitors which is presented in the market to the certain period of time.

Key words: agricultural production, competitiveness, manufacture, preconditions, co-operative societies, largely commodity manufacture.

References

1. Parhomets M.K.. Improving the competitiveness of agricultural enterprises./ Innovative economics, 2, P. 57-64, (2011).
2. Official site of State Statistics Service: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Balances and consumption of basic foodstuffs population of Ukraine, 54, (2012)
4. Yakubiv V.M. Prospects for the development of a competitive livestock industry in the Carpathian region, Innovative economics, 4, (2011): http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_4/79.pdf
5. Development of agriculture as a prerequisite for food security Ukraine, 104, (Kiev, 2011).
6. Smola I.I. Areas of improving the competitiveness of livestock products, Productivity of agro-industrial production, 13, 122-126, (2009)
7. On Amending the Law of Ukraine "On Agricultural Cooperation": <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5495-17>
8. Burachek I.V. Development of production cooperatives in agriculture transition, 24, (Zhitomir, 2005)

9. Vernigora M.I. Why Ukraine do not develop agricultural cooperatives: <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>
10. Gorlachuk V.V. Formation of competitive land use in the region, Scientific-methodical journal Black Sea State University, 120, 110-115, (Nikolayev, 2010)
11. The program of agriculture Sumy region until 2015: <http://www.state-gov.sumy.ua/agriculture>
12. Kulakova L.M. Competitiveness of agricultural production in Polesky region of contaminated, Problems of development of foreign economic relations and attract foreign investment, 256-260, (2010)
13. Gavrilko P.P. Priorities maintaining employment potential of rural areas: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1149>
14. Kovalenko O. Methodological approach to the economic evaluation of environmental risk, Economics: Issues of Theory and Practice, 264, 1563-1575, (Dnepropetrovsk, 2010)
15. Kovalenko O. Distribution of national income family in Ukraine, The space and time of modern science, 61-63, (Kiev, 2011)

TRANSPORT AND LOGISTIC COOPERATION OF COUNTRIES IN THE CONTEXT OF WORLD TRADE

Kuznetsov M.M.

At the beginning of the XXI century the national economies of different regions of the world greatly broadened the scope of domestic and international trade in goods and services, that led to an unprecedented demand for transport infrastructure and services associated with the movement of goods and people within national borders and across national borders.

The processes of globalization, internationalization and transnationalization occurring in the global economy have significantly increased the role of logistics as a binding element in the international business system and emphasized the need to create, expand and optimize the international transport and logistics systems. Economic integration and multilateral cooperation are those tools that provide adequate and flexible response to changing consumer preferences, as well as coordination of the transport infrastructure in the context of intermodality.

Formation of transport and logistics infrastructure is largely dependent on countries' foreign trade policies, as well as on the instruments through which the government acts on the commodity material flows. Non-tariff regulation of foreign trade operations and customs procedures significantly hinders the development of global transport and logistics systems and consequently the development of world trade. Multilateral cooperation in the field of international trade liberalization should be aimed at large-scale and effective integration of markets for the development of production, transport and logistics and distribution systems based on the principles of transparency, facilitation, harmonization and standardization of trade and customs procedures. Coordination of national, regional and international levels should ensure legal stability and transparency of the business environment, the joint fight against corruption.

At the present stage of development of the world trade, which is characterized by high interdependency (raw material, technological, industrial, etc.) of foreign counterparts, the transport and logistic cooperation of countries must be considered from the perspective of

global value chains, which form the global production systems. The leading role in the formation of such systems should play intermodal transport.

Keywords: transport and logistics system, global value chains, global production systems, economic integration, non-tariff measures, trade liberalization.

References

1. Walker W.T. Defining supply chain management: <http://www.drkresearch.org/Publications/Download/SCMDEFIN.pdf>
2. World Trade Report 2013 : Factors shaping the future of world trade: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf
3. Foreign economic activity consulting: <http://www.customscontrol.ru/articles/actual/59-netaeif.html>
4. The WTO Agreement on Trade Facilitation: Business Guide for Developing Countries: http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/AssetPDF/WTO%20Trade%20Facilitation%20Agreement_Russian.pdf
5. Kuznetsova O.V. Supply chain and logistics function in the management of enterprises: <http://www.dvgups.ru/m-e-r-v-k-g/kuznecova-ov>
6. Coe N. M. 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective, Transactions of the Institute of British Geographers, 29 (4), 468-484, (2004).
7. Report of the multi-year expert meeting on investment, innovation and entrepreneurship to strengthen productive capacity and sustainable development on its first session: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciimem4d3_ru.pdf
8. Consequences of global value chains for trade, investment, growth and employment: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/foreigneconomicactivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7
9. Several dozen corporations rule the world, and it is well: <http://www.interfax.ru/business/txt/292854>
10. Consideration of reducing the tax base and profit transfer: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/occd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting-russian-version_9789264201262-ru#page1
11. Evaluation of regulatory and procedural measures in trade: <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/Publications/ECE-TRADE-409R.pdf>
12. Summary of recommendations on trade facilitation: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec_summary_R.pdf
13. Trade facilitation: principles and benefits: <http://tfig.unece.org/RUS/details.html>
14. Nazaryan G.A. Modern trends in international transport, Economic Problems of Sustainable Development, 2, 152-156, (2013)

THE ESSENCE OF THE CAPITALIZATION OF BUSINESSES

Mashyanova E. E.

Research in capitalization began in the 2000s. Several factors contributed to this: first, the increasing interest capitalization issues at both the national level and at the level of entities in countries with developed economies. Second, the importance of investment for the capitalization of the stock market. Third, the marketing component of capitalization and use in developing and implementing the strategy of positioning companies in the market.

At the moment the question of capitalization insufficiently investigated and dealt with in the economic literature. Content analysis revealed the presence of different definitions, interpretations in light of economic essence of capitalization. Accordingly, the management practices used different methodological approaches to the quantitative and

qualitative evaluation of the level of capitalization. Contradictions in terms not only complicates the process of research, but may lead to erroneous management decisions.

Most of the studies discussed in terms of capitalization of public companies whose shares are in free float and publicly traded. Because of this, the financial aspects of capitalization studied mainly in relation to the stock market . Meanwhile, this approach has a very limited scope for companies not only have a stock form of ownership. This suggests the need for further research in the area of capitalization , strengthening the theoretical foundations and financial emphasis in the study of this economic phenomenon.

The article aims at carrying out theoretical studies related entity capitalization companies on the basis of which it will assess possible practical implementation of their level of capitalization.

The study on the essence of the concept of capitalization to the following conclusions:

1) in the modern theory and practice of business management there is a lack of clear and uniform interpretation of this term, bringing many of the statements differ in content;

2) availability of different definitions of capitalization makes impossible the existence of a common methodological approach to the analysis of a company's capitalization, which gives the possibility of further research and development of new approaches;

3) most modern companies do not expect capitalization, because it does not recognize its importance as the main indicator of rated efficiency and investment potential.

Keywords: capitalization, value, capital.

References

1. Galtseva E.V. Capitalization as a factor strengthening the financial stability of the service sector: synopsis of the dissertation of the candidate of economic sciences, 23, (Moscow, 2005).
2. Dedkova V.M. The company's capitalization: theoretical aspect, Bulletin of MGUS, 16, 84-96, (2007)
3. Kazincev V.V. Market capitalization of the Russian industrial corporations as a factor of economic efficiency: synopsis of the dissertation of the candidate of economic sciences, 27, (Moscow, 2003)
4. Vorobyov Y.N. Financial capital companies: theory, practice, control, 364, (Simferopol, 2002)
5. Kozoriz M.A. Management of companies based on their capitalization: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/16.pdf
6. Kozoriz M.A. The role and function of capitalization in ensuring economic development entities, Regional Economics, 2, 42-48, (2007)
7. Bryukhovetskaya N.E. Analysis of factors and the nature of their impact on the capitalization of the enterprises, Economics and law, 3, 54-57, (2010)
8. Bryukhovetska N.Y. Approaches to determining the capitalization of companies, Proceedings of Donetsk National Technical University. Series: Economic, 31, 224-229, (2007)
9. Capitalization Enterprise: Theory and Practice: treatise, 328, (Donetsk, 2011)
10. Buleev I.P. Institutional aspects of the strategy and capitalization enterprises, Economic Herald of the Donbas, 1 (19), 25-29, (2010)
11. Fedulova L.I. The role of high-tech companies in the capitalization of the stock market and shaping the technological development of economy, Finance Ukraine, 3, 80-88, (2006)
12. Methodological bases of assessment capitalization level entities, 290, (Lviv, 2008)

13. L.M. Melnik Specifying concepts capitalization enterprises, Journal of Khmelnytsky National University, 4 (3), 24-29, (2009)
14. Malova T.A. Capitalization of the Russian economy: Theoretical and practical aspects, 208, (Moscow, 2009)
15. Fomina M.V. Essence, form and features of capitalization in terms of the transformation of the economy, Bulletin of Donetsk University of Economics and Law, 1, 16-19, (2011)
16. Gordienko K.D. Economic Dictionary. Conceptual framework legislation of Ukraine in the field of economics, 360, (Kiev, 2007)
17. Economics Encyclopedia, (Kiev, 2000)
18. Poburko O.Y. Management Organisation capitalization economic complex: synopsis of the dissertation of the candidate of economic sciences, 15, (Lviv, 2001)
19. Blank I.A. Dictionary directory financial manager, 480, (Kiev, 1998)
20. Grigoriev V.V. Characterization techniques income approach. Income capitalization method, Urban property, 4 (22), 9-12, (1999)
21. Hotinskaya G.I. Capitalization as a factor strengthening the financial stability of the company, Financial Management, 4, 26-30, (2006)
22. Hotinskaya G.I. Theory and practice of capitalization under market, Property and market, 9, 2-5, (2005)
23. Artemenkov A.I. Discounting: as we understand it in estimates of market value, Evaluation questions, 2, 54-57, (2007)
24. Borisov A.B. Big Dictionary of Economics, 860, (Moscow, 2007)
25. Rummyantsev E.E. New economic encyclopedia, 810, (Moscow, 2006)

FEATURES OF IMPLEMENTATION OF PROGRAM FOR COMPREHENSIVE INSTITUTION BUILDING IN THE ENP COUNTRIES

Mirankov D.B.

The European Union has always been interested in cooperation with neighboring states. Such interest is dictated by considerations of economic security and the prevention of a variety of threats. To implement this approach, the EU uses a number of relevant initiatives and programs, one of which was the European Neighbourhood Policy. Within the framework of the ENP focuses on institution-building programs. These programs are «Twinning», «TAIEX» and «SIGMA», as well as CIB Programme, launched specifically for the «Eastern Partnership».

The article presents a comparative description of programs «Twinning», «TAIEX» and «SIGMA» and identified key areas for the implementation of the CIB Programme/

Revealed that the implementation of institution-building programs in the ENP is not so successful. However, adaptation of these instruments to the realities of the ENP, may increase the number of projects «Twinning», «TAIEX», «SIGMA» and CIB Programme in the partner countries, which will contribute to more effective cooperation, promote reforms and convergence with the legislation of the EU.

Keywords: institution-building programs, the European Neighbourhood Policy.

References

1. Boosting co-operation through twinning: http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/overview/twinning_en.htm
2. TAIEX: http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/overview/taix_en.htm
3. Support for Improvement in Governance and Management: <http://www.sigmaxweb.org/>

4. Comprehensive Institution Building in the framework of the Eastern Partnership: http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/enpi-east/cib_en.htm

OIL DIPLOMACY OF PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

Nikitina M.G.

The significant economic growth has changed the position of Beijing in the oil market. Two decades ago China was not only self-sufficient in oil, but also exported it. Today China imports about a half of the consumed volume, and the share of imports is growing along with the increasing demand. China is the second largest oil consumer in the world behind the United States. It became the largest importer of oil in 2013. From 2000 to 2010 oil consumption in China more than doubled.

It is no wonder that the economy with a population of 1.3 billion people is growing steadily by an average of 8-10% per year. With the growth of the Chinese economy oil demand will only increase. According to expert estimates approximately by 2020 China can overtake the USA and become the largest consumer of oil in the world. This is the result of the “great construction projects of China” - unprecedented rates and scales of urbanization, massive investment in infrastructure, construction of buildings, power plants, roads, high-speed railways.

Today China's urbanization level is nearly 50% against 18% in 1978. Annually about 20 million Chinese migrate from the countryside to the cities in search of job, housing and higher standards of living. Consequently the energy and fuel demand increases, so called energy shortage - growing demand for coal, oil, natural gas, nuclear energy, renewable energy. The basis of China's energy is still coal. But in terms of relations with the international markets and the global economy the dominant factor is oil.

China has become the world's largest consumer, possessing considerable influence on the balance of supply and demand and therefore on prices – on oil, as well as on many other kinds of raw materials and consumer goods.

In recent years China has emerged plans to start trading in crude oil through the launch of futures on crude oil in Yuan on the Shanghai futures exchange (SHFE). SHFE expects from Beijing the final approval for the launch of the contract. Today China hopes that this contract will be a guide for all Asia, securing him the status of an international center of power and decision-making.

Keywords: Chinese oil diplomacy, diversification of China's oil imports, oil supply of China, the oil industry of China.

References

1. The dragon's teeth: how Chinese oil companies to conquer the whole world: <http://www.forbes.ru/kompanii/resursy/244914-zuby-drakona-kak-kitaiskie-neftyanye-kompanii-zakhvatyvayut-mir?page=0,1>
2. Daqing: <http://ru.wikipedia.org>

3. Increase differences between the USSR and the PRC: http://www.diphis.ru/narastanie_raznoglasiy_mejdu_ussr_i_knr-a1383.html
4. Petroleum of China: <http://www.o-kitae.ru/sovremennaya-ekonomika-kitaya/neft-kitaya.html>
5. Mordashev A.A. Efficiency, methods and techniques of Chinese economic diplomacy, World and national economy, 3-4, (2009)
6. Pakistan Gwadar seaport near the Iranian border outsourced to companies from China: <http://www.fergananews.com/news/20235>
7. M. Cole. China for oil: Iraq on the horizon!: <http://hvylya.org/analytics/geopolitics/kitay-v-poiskah-nefti-irak-na-gorizonte.html>
8. China plans to denominate oil futures in Yuan: <http://mixednews.ru/archives/44487>

THE ROLE OF TRANSBORDER COOPERATION IN THE DEVELOPMENT EUROPEAN INDUSTRIAL-INNOVATION CLUSTERS

Pobirchenko V.V.

With the growth of internationalization in recent years there has been a gradual development of transborder cluster initiatives, including - among European countries. This is a natural process associated primarily with the need to meet the growing needs of consumers looking for new opportunities for cost savings and competitive advantages complementary partners at the international level. Internationalization of clusters helps them to keep up the momentum of development, to prevent so-called "The effect of circuit» (lock-in) as one of the causes of adverse outcome of cluster development.

Major initiative, which goal is to develop international clusters in Europe - TACTICS (Transnational Alliance of Clusters Towards Improved Cooperation Support), whose purpose – is to support and strengthen cooperation. TACTICS initiative combined seven leading national and regional government regional organizations (cluster agencies). TACTICS structure called for the active cooperation in order to develop policies and tools enabling real support cluster development in the EU and to inform results of their work for all interested parties. Within the framework of this goal is realized six priority areas: 1) Promoting of international cluster cooperation. 2) Evaluation of the cluster development effectiveness. 3) Supporting of marketing and branding clusters. 4) Using of best practices in the development of clusters and development of new industries, including innovative services. 5) Financing of innovation in industries by developed innovative industrial clusters. 6) Involvement the recipients of clusters activity in improving of their development.

The foregoing objects gradually transferred the discussing process of best development practices of innovative industrial clusters in the plane of real cooperation between European clusters by considering the economic efficiency of the initiatives.

In addition, one of the conditions TACTICS initiative is to take advantage of the other cluster initiatives within the EU (their "valorization») - CLUNET, CEE Cluster-Network, etc.

In Europe, you can highlight examples of successful development of transnational industrial innovation clusters. This experience has been accumulated firstly in the

biotechnology sector. Bio Valley Basel - joint program of Switzerland, Germany and France for the development of cross-border biotechnology cluster. Initiative of a public-private network organization ScanBalt, unifying scientific and industrial community in the natural sciences, aimed at the formation of cross-border community biotech clusters «ScanBalt BioRegion».

Our research showed that European reserves of cluster paradigm of business development still far from exhausted. And at the same time, the European experience was and remains the main example for other countries.

Keywords: transborder cooperation, cluster, industrial-innovation cluster , regional development.

References

1. European Cluster Organizations Directory: <http://www.europabio.org/facts-figures.htm>
2. European Innovation Scoreboard: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard-2013>.
3. FP7 Capacities Work Programme 2013: Regions of Knowledge, Gail Dutton. Emerging Biotechnology Clusters. Experienced Management and VCs and a Serial Entrepreneurial Culture Provide Critical Keys to Success: www.genengnews.com/articles
4. Giacomo Becattini - intervention in Glasgow 2000 on industrial districts: http://tci-network.org/activities/glasgow_becattini_intervention.
5. Global Innovation Index Report.: <http://www.globalinnovationindex.org>
6. Henry Erzkowitz. The triple helix: university-industry-government innovation. – Routledge, (London, 2008)
7. Irish Biopharma Clusters 2013. A guide to Irish companies active in the pharmaceutical and biotechnology sectors.: http://www.biotechnologyireland.com/SITE/UPLOAD/DOCUMENT/Bioc_lusterBooklet.pdf
8. Joseph Cortright. Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development. // A Discussion Paper Prepared for the Brookings Institution Metropolitan Policy Program. - March 2006.
9. Kristofer Erlandsson. Triple Helix Management and road map simulations for TH cooperation ability and cluster development. Greenbook. – Bromma tryck AB, Stockholm, 2014: <http://www.cluster-research.org/greenbook.htm>.
10. Kristofer Erlandsson. Triple Helix Management and Road Map simulations for TH cooperation ability and cluster development – presentation on the 2-d European Conference InterCluster-2008: <http://www.intercluster.eu/images/stories/WS3.pdf>
11. Örjan Sölvell. Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive Forces. 2-d ed., Danagerds Grafiska, Ödeshög: <http://www.cluster-research.org/redbook.htm>.
12. The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard European Commission: <http://www.scribd.com/doc/25451234/The-2013-EU-Industrial-R-D-investment-scoreboard>
13. The global practitioners network for competitiveness, clusters and innovation.: <http://www.tci-network.org>.
14. White paper. The emerging of European world-class clusters: http://www.intercluster.eu/images/stories/white_paper/white_paper_the_emerging_of_european_world_class_clusters.pdf

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ECONOMIC LOSS

Polskaya S.I.

Economic losses are objective property of functioning economic entities at any level. The occurrence of these losses caused by a number of objective and subjective reasons,

essentially dependent on technical way and level of efficiency of the economic units operation and management. Moreover, any economic losses have a negative effect on national economic complex.

Actuality of theme caused by the fact, that the system regulation of the economic losses which would contribute to the stability and security of the national economy of Ukraine, is still evolving. In the economic literature uniform approach to the definition and classification of economic losses is absent. Economic losses it is important to consider in the whole system of expanded reproduction of the national economy.

Works of such scientists as S. Chase, V.A. Sobol, S.D. Golovin, A.G. Karev, K.B. Leikina, P.R. Leishvili, V.V. Slezko are devoted to the analysis of economic losses. However, the methods and approaches to assess the economic losses in modern economic science is not yet well developed and require an additional classification and formalization.

The purpose of this work: to analyze the theoretical and methodological aspects of economic loss and propose their classification system.

In the article the theoretical approaches to the definition of economic losses are analyzed, and classification system losses on two levels, reflecting their content in the reproduction of the economy and forms of their manifestation in a particular economic entity is proposed. Classification system of economic losses will allow to generate system of indicators of economic losses and criteria their evaluation. Special place in the system of assessment and regulation economic losses is devoted to norms and regulations of various resources.

Keywords: losses, costs, damage, economic losses.

References

1. Hoover H.C. Hoover Commission report. Losses in the industry North American states. Technique of Management, 250, (1931)
2. Chase S. The tragedy of waste. Gostekhizdat, 141, (1926)
3. Sobol V.A. On the question of the substance and terms of national economic Losses. Bulletin of Statistics, 5, 21, (1969)
4. Golovin S.D., Karev A.G. Problems of improvement measures to combat losses in the economy. Collection Institute of Ministry of Internal Affairs of the USSR, 28, (1987)
5. Leishvili P.R. Economic activity: teleological analysis, 194, (Tbilisi, 2011)
6. Leikina K.B. Elimination of losses - reserve intensification of production. Science, 85, (1985)
7. Slezko V.V. Problems of improving the mechanism for reducing economic losses in the practice of assessment and management of ownership, Abstracts of Conference, Actual problems of management. (Moscow, State University of Management, 223, (2002)

ANALYSIS MODELS PREDICTIVE PROBABILITY ENTERPRISE BANKRUPTCY

Popov V.B.

In terms of periodicity manifestations of economic crises actual problem is predicting the likelihood of bankruptcy. There are two basic approaches to estimating the probability of bankruptcy. The first is based on financial data and includes handling quantitative indicators -

financial ratios. This multivariate regression models that take into account changes in the area of financial management and the economy, the capital markets and other factors. The second approach to forecasting bankruptcy proceeds from the change statistics indicators bankrupt companies and their comparison with the corresponding data researched organizations. In both approaches, the key is to choose the optimal number of important financial ratios to ensure the required reliability and validity estimates of the probability forecast.

This paper is concerned with issues of constructing mathematical models to predict the probability of bankruptcy of modern enterprises. Forecasting bankruptcy can be considered as the main method to plan the economic condition of the company for the next period of time. Simulation avoids financial crisis and default businesses with timely construction of specific forecasting models. The aim is that by the models must take into account all possible correlations, patterns and conditions of development in order to identify the behave of the object in different situations.

In the past, scientists are trying to formalize the process of predicting bankruptcy of companies and enterprises. Has developed many different mathematical and economic models. The most famous and important of these are described in the works of experts in the field of economy E. Altman [1, 2], R. Tafflera [3], G. Tishou [3], W. Beaver [4], J. Conn, M., Golder G. Stringeyta [5], D. Fulmer [6], R. Fox, A. Strickland [7], J. Olson [8]. Well covered causes of crises, their types, the effects of the processes of formation of anti-crisis strategies.

Have dealt with them A. Thompson, J. Richard, H. Helfert, R. Holt and others. Russian scientists RS Saifullin and G. G. Kadykov attempted to adapt the model Z- score E. Altman to Russian conditions.

New diagnostic techniques possible bankruptcy, intended for domestic enterprises have been developed O. P. Zaitseva [9], R. S. Saifullina and G. G. Kadykova . In addition, June 25, 2003 was accepted by the Government of the Russian Federation «Rules of Arbitration manage financial analysis» № 367, which established a formal system of criteria for evaluating insolvency organizations.

In the works of G. V. Fedorova [10], Gavrilova V. E. [11], Barenboim P. [12], Gilyarovskogo L. T., Vehorevoy A. A. [13], Vitryansky V. V., Zintsenko C., N. Lifshitz, Lopachev V., Nikitin O., Sweet Yu. et. al detail the criteria and methods for estimating the probability of bankruptcy of companies, as well as an analysis of quantitative and qualitative components that affect the financial stability of organizations.

This indicates that the prediction of actual threat of bankruptcy for a fairly wide range of both academic researchers and businesses. Analysis and study of scientific publications led to the conclusion that many methods of estimating the probability of bankruptcy are outdated and there is a need to develop new models that determined the choice of topics.

Keywords: bankruptcy of the enterprise, the index credit Altman equity ratio , cash ratio, quick ratio, current ratio , the complex coefficient of bankruptcy.

References

1. Altman E., Hotchkiss E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt, 3rd Edition, John Wiley and Sons, Ltd., 368, (2006)

2. Analysis of the financial condition of the company // Estimating the probability of bankruptcy // Altman Model (Z model): http://afdanalyse.ru/publ/bankrostvo/bankrot_1/13-1-0-10
3. Analysis of the financial condition of the enterprise, Assessing the likelihood of bankruptcy, Model of Tafflera and Tishou: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyi_analiz/1/bankrot_tafler/13-1-0-37
4. Beaver William H. Financial Ratios as Predictors of Failure, *Empirical Research in Accounting Selected Studies*, 71-111, (1966)
5. Springate, Gordon L.V. «Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm», Unpublished M.B.A. Research Project, 200, (1978)
6. Fulmer J.G. Jr., Moon J.E., Gavin T. A., Erwin M.J. A Bankruptcy Classification Model for Small Firms, *Journal of commercial Bank Lending*, 25-37, (1984)
7. Thopmson A.A., Streekland A.G. Strategic management. Concept and situation analysis, 500, (2006)
8. Liu J., Ohlson J.A. The Faltham-Ohlson. Model: Empirical Implications Anderson School of Management, 400, (New York, 1999)
9. Zaytseva O.P. Crisis management in the Russian company, 11-12, (1998).
10. Fedorova G.V. Accounting and analysis of failures, 323, (Lviv, 2008).
11. Gavrilova V.E. Bankruptcy in Russia: Problems of History, Theory and Practice, 299, (Moscow, 2003).
12. Barenboym G. Legal basis bankruptcy, 200, (Moscow, 1995)
13. Gilyarovskaya L.T., Vehoreva A.A. Analysis and assessment of financial stability commercial enterprise, 349, (2003)

THE FOREIGN TRADE RELATIONS OF MEMBER COUNTRIES OF THE EASTERN PARTNERSHIP

Rudnickii A.O.

The foreign trade aspects of the program East partnership are studied in the article. European neighborhood policy of and its component part East partnership is examined as a basic factor of development of integration connections in Eastern Europe. For effective development before countries supporting integration initiatives, the problem of unification of own economies is set with EU, that, in the final, must form the single steady and competitive EU economy. For this purpose the different processes of rapprochement of levels of economic development are generated between countries, that general tendencies and imperatives of scientific and technical and socio-economic progress are the basis of. The structure of export-import operations between member country of East partnership (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova, Ukraine) and their partners from European Union is analysed. The processes of internal trade of the European neighborhood policy countries are also investigational.

Keywords: Eastern Partnership, European Neighbourhood Policy, integration.

References

1. Nikitina M.G., Rudnickii A.O. Geoeconomics: formation of international competitiveness, 220, (Simferopol, 2012)
2. Rudnickii A.O., Kuznetsov M.M. Convergence of international economic relations between the EU and third countries: the eastern vector, Problems and prospects of cooperation between the countries of South-Eastern Europe in the framework of the Black Sea Economic Cooperation, and GUAM, 321-325, (2013)
3. Rudnickii A.O. Analysis of the effectiveness of economic cooperation within the ENP, *Scientific Notes of Taurida National V. I. Vernadsky University. – Series: Economics and management*, 25 (64), 3, 173-184, (2012)

4. European Union, Trade in goods with Armenia: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113345.htm>
5. European Union, Trade in goods with Azerbaijan: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113347.pdf
6. European Union, Trade in goods with Belarus: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113351.htm>
7. European Union, Trade in goods with Georgia: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113383.pdf
8. European Union, Trade in goods with Moldova: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113419.htm>
9. European Union, Trade in goods with Ukraine: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113459.htm>
10. Status of foreign economic relations with the European Union in 2012: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/03_13/63.zip
11. official website of the World Bank: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

SIMULATION AND EVALUATION OF PREPAREDNESS OF UKRAINE TO THE INFORMATION SOCIETY

Rybnikov A.M., Rybnikov M.S.

The paper investigated the readiness of the state of Ukraine to the information society , designed and calculated the index of Ukraine's readiness for the information society , by which to assess the current situation , identify the most problematic areas of backlog and obstacles to the development of the information society . A comparison of the values of the index Ukrainian similar indices for Russia and Belarus . Studies show a certain level of development and use of ICT by Ukrainian society that is an indisputable fact build in our country of the information society . Ukraine is currently actively involved in the global process of development of the information society in the country certain steps that state and society have benefited from investments in ICT . However, the penetration and use of ICT is uneven in different regions and social strata of the population. As a result of the development of the information society has led to the emergence of a new kind of spatial and social polarization - information inequality , which is today a new factor dissociation regions and marginalization of certain groups of the population.

Keywords: index, the Internet, the information society.

References

1. Internet audience in Ukraine: dynamics, mobile internet, old and new users: www.gfk.ua.
2. Research and expert advice FBK: www.fbk.ru/publications/
3. Russia's readiness for the information society. Assessment of key trends and factors of electronic development. Analytical report, 250, (Moscow, 2004)

THE ANALYSIS OF COMPULSORY INSURANCE OF VEHICLES OWNERS CIVIL LIABILITY MARKET IN UKRAINE

Shepelevich E.A., Ermolenko G.G.

The abstract: This article presents the history of automobile insurance in the world, as well as the development of compulsory insurance of civil liability of owners of vehicles in Ukraine. The correlation between the number of cars in the country, and road accidents,

which affect the market liability insurance of car owners was defined. On the basis of the studied material the dynamics of the main indicators of this type of insurance were provided, namely the number of insurance companies, the amount of insurance payments and insurance payments in the period from 2005 to 2012. Peculiarities of changes in the components of the insurance market of Ukraine were studied. The relationship between performance on compulsory insurance of civil liability of vehicles owners and political, economic, social and other factors that influenced the development of this type of insurance were found out. science-based forecasts for the further development of this segment of the insurance market were developed. The authors suggest options for further improvement of the auto insurance market in terms of economic development.

Keywords: insurance, auto insurance, road accident, transport, insurance company, insurer, payment, payments.

References

1. History of insurance of motor transport: <http://www.express-insurance.com.ua/ru/catalog/article/History%20of%20Motor%20Vehicle%20Insurance.html>.
2. Law of Ukraine "On Insurance": http://id-business.ucoz.ua/load/z_a_k_o_n_u_k_r_a_j_i_n_i_pro_strakhuvannja/1-1-0-2.
3. Regulation "On the procedure and conditions of compulsory insurance of civil liability of vehicle owners".
4. Law of Ukraine "On mandatory insurance of civil liability of owners of vehicles.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>
5. State Statistics Service of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Insurance in Ukraine: <http://forinsurer.com>.
7. Mnykh M.V. Insurance in Ukraine in conditions of global economic crisis / М.В.Мних // Investments: Practice and Experience, 4, 12-16, (2009)
8. Shirinyan L.V. Financial stability and financial stability of insurers, Actual problems of economics, 9 (75), 173-178, (2007)

SOCIALIZATION OF THE ECONOMY AS A KEY COMPONENT OF THE GLOBAL ECONOMIC TRANSFORMATION

Shutaieva E.A.

Social services are now becoming a factor in the large-scale transformation of the economic structure, the upgrading of traditional industries, industry optimality criterion and reproductive structures of the economy, a kind of measure of the quality of life.

In the context of globalization become especially important research problems of economic growth in the period of post-industrial development, the development of the theoretical foundations of further improving the social and labor relations to ensure a higher degree of socialization of the economy.

Socialization of the economy - a key component of the global economic transformation, which is based on the tight integration of private and public initiative. Occurs social reorientation of production, the humanization of work and life of people, mitigation of social differentiation, increasing the value of the social sphere, and a man with his diverse

needs becomes the center of socio-economic development. Accordingly, qualitative changes occur in the system requirements, the structure of supply and demand, and as a way of life.

The paper explores the process of socialization of the economy, its main features and trends revealed the role of socialization of the economy in the transformation of the structure of the world economy at all levels.

Keywords: welfare, the global economy, globalization, security, competition.

References

1. Abalkin L.I. Russia: search for self-determination, 464, (Moscow, 2005)
2. Bashnyanin G.I., Tretyak G.S., Homyak M.S. Deregulation elasticity of public and private economies: the impact of socialization and capitalization, Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine, 20, 116-124, (2010)
3. Bashnyanin G.I., Kulchitskiy B.V. Actual problems of socialization research of economic systems, 2, 178-181, (2011)
4. Buzgalin A.V., Kolganov A.I. The theory of social and economic transformations. Past, present and future of the economy of "real socialism" in the global post-industrial world, 656, (Moscow, 2003)
5. Butenko A.P. The social orientation of the economy to eliminate the exploitation, Reforms: yesterday, today, tomorrow, 7-15, (1999)
6. Geets V.M. Social and humanitarian components prospects of transition to socially oriented economy in Ukraine, Economics of Ukraine, 1, 4-11, (2000)
7. Golovinov O.M. Social market economy as the model of the welfare state, Economics and state, 2, 10-12, (2007).
8. Goncharuk L.I. On social development efficiency of economic systems: concepts and general formula, The economic problems of production and innovation activities, 395-404, (2000)
9. Goncharuk L.I. On the main types of interpretation and socialization of economic systems, Regional economics, 3, 74-82, (2000)
10. Grishina T.V. Social responsibility in the regulation of social and labor relations, 382, (Moscow, 2011)
11. Dyba M.I. Problems of socially oriented economy, Collected Works, 27, 53-60, (2000)
12. Dyba M.I. Social policy in transition economies, Economy: Issues of Theory and Practice, 37, 53-64, (2000)
13. Zaytsev Yu.K. Socialization of Economy of Ukraine and systemic transformation of society: Methodology and Practice, 188, (Kiev, 2002)
14. Online catalog of corporate responsibility: <http://CorporateRegister.com//www.corporateregister.com>
15. Online directory reports on global corporate responsibility and sustainable development companies: <http://www.reportalert.info/>
16. Kalashnikov S.V. Functional theory of the welfare state, 190, (Moscow, 2002)
17. Keynes J.M. General Theory of Employment Interest and Money (economics), 494, (Moscow, 1978)
18. Lampert H. Social Market Economy: German way, 224, (Moscow, 1993)
19. Social economics, 196, (Kiev, 2005)
20. Shumpeter J.A. Capitalism, Socialism, Democracy, 528, (Kiev, 1995)
21. Yuriev T. The social market economy, 304, (Moscow, 1999)

CARBON CREDITS AS A MECHANISM OF CLIMATE CHANGE IN UKRAINE

Yarosh O.B.

The XX century witnessed the rapid development of the global economy, increased consumption of the carbonaceous material. Over the last decade of the XXI century, the concentration of greenhouse gases in the atmosphere reached very high level, leading to

climate change as a global scale, and in local ecosystems at the level of individual countries. In December 1997, was signed the Kyoto Protocol, to establish quantitative commitments to reduce greenhouse gas emissions. After 17 years from the date of this document is appropriate to draw some conclusions.

As a result of the presence of large limits of carbon credits in Ukraine there is no deterrents to threefold increase in CO₂ emissions, although it was two-fold increase in emissions will lead to disastrous consequences according to four independent climate models. If the emissions will increase, according to the Kyoto Protocol huge quotas allocated for Ukraine, the pooled data from the above models, it will lead to 2030 to reduce the productive functions of forests, loss of biodiversity, alteration of the boundaries of natural areas, major change in climatic conditions across the country.

It is a realistic way to attract foreign and domestic investment in nature is the realization of the principle of the market to reduce greenhouse gases. For countries having small carbon credits to allow the possibility of redistribution. Carbon credit to investment in some countries targeted in other reforestation is linked. The climatic characteristics with changes in increasing aridity of their area are significant. From year to year, costs incurred by the economy due to fires have a clear growth trend. When calculating losses resulting pyrogenic factor usually calculated only the costs of fire suppression, resulting in damage to the real cost is much higher. Therefore, the formation of the accounting rules of acceptable environmental risk when using forest resources and in assessing the carrying capacity of the forest sector must, in our opinion, taking into account the possibility of insurance. At the same time, this amount based on the value of carbon credits should be assessed.

As a result of these calculations the cost of insurance is based on the level of emissions of 10 tons of CO₂ per hectare will be at the level of 144 thousand euros in 2014, however, given the data sensing from space the average content of carbon in forests is estimated at 121 t / ha. The basis of this evaluation was based on data from the use of satellite images of Ukraine, with the ratio between the estimated photosynthesis - active radiation and the number of molecules of carbon dioxide absorbed by the different types of vegetation in the process of photosynthesis. If this is taken into account that the required amount of insurance will be 10 times more and be EUR 1.7 million. If current trends continue and the absence of institutional regulation in this area due to fire into the air every year misses unaccounted additional 126 thousand tons of CO₂. Tolerance range estimates is wide enough that the object of study is explained by multifactorial and there does not seem clear statistics on the administrative-territorial units of Ukraine and forest inventory materials. Therefore, calculation of carbon credit analysis includes a large set of shared operating parameters of various factors for particular geographical and economic areas of the country. In this connection, the calculations carried out in the article are based on certain assumptions. Through this, you can get a rough economic assessment, the so-called "limits" prejudice to the introduction of insurance mechanisms to protect recipients from the effects of greenhouse gases.

Key words: Kyoto Protocol, Ukraine, carbon footprint, carbon credit, climate change.

References

1. [Logacheva](#) O.V. Mechanisms of regulation of anthropogenic greenhouse gases, 21, (2008)
2. Lipinsky V.M. Global climate change and its response to climate dynamics Ukraine, Investment and Climate Change, 177-185, (2002)
3. Buksha I.F. Climate change and forestry in Ukraine, 7-11, (2009)
4. Diduh Ya. Environmental aspects of global climate change: causes, consequences, actions, Journal of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2, 34-44, (2009)
5. Boichenko S.G., Voloschuk V.M., Doroshenko I.A. Global warming and its effects over the territory of Ukraine, Ukrainian Geographical Journal, 3, 59-68, (2001)
6. National Report on the State of Environment in Ukraine in 2001, 184, (Kiev)
7. Kiptenko E.N., Kozlenko T.V. Estimation of emissions and removals of greenhouse gases in the sector in Ukraine "Changing forest management and forestry», 256, 346-358, (2007)
8. Atroshenko L.M., Bogomolov V.V., Buksha I.F. Technology assessment components of the carbon balance of forests in Ukraine using sensing of the Earth from space, Modern problems of remote sensing of the Earth from space, 6, 497-502, (2009)

AN INTEGRATION OF MARKETING AND LOGISTICS IN THE SERVICIZATION CONTEXT

Skorobogatova T., Fiodorov V.

If in 1962 P. Drucker who is one of the most influential theorists of economics and management called logistics dark, unknowable economy's continent [1]. Nowadays, continuing geographical analogy, logistics is mapped in detail and even digitized. Logistics Mainland is part of a vast continent along with marketing and management on the "economic globe".

At the same time place and role of "straits" and "necks", located between the "mainlands", are matters of great number of discussions. One of such issues is the question of the relationship and marketing and logistics in terms economy. Several authors [2, 3, 4, 5, 6] considers the separation in respect of logistics and management is not entirely correct, assuming that logistics is one of the managerial tools. Probably, such a view can be explained by the fact that the management is basis of both scientific fields. On the dominance of management in conjunction "management-logistics" and the subordinate role of logistics indicates, in our opinion, the fact that there is a widespread "logistical management", but "managerial logistics" is used much less frequently. Regarding marketing and logistics dominance is observed for the latter, which is confirmed by analysis of Internet references frequency for the concepts studied.

In nowadays economic discourse is a place for marketing logistics [9], and logistical marketing [10]. These directions are quite similar. The first one focuses on the organization and execution of product delivery processes based on the structure of it's demand. The second direction is aimed at the expansion of marketing activities and the inclusion of a demand's study for the logistics services

associated. This approach resonates with the increasing trend for the consumer, along with the quality of the goods, the level of service (let's note that this trend is reflected in transformation from competition of goods to competition of services [11]). So the main tasks as for a marketing logistics as for logistical marketing is to create closer ties between the seller and the buyer of the goods by the means of increasing the number of interconnections.

References

1. Drucker, Peter F.: The Economy's Dark Continent. In: Fortune, Vol. LXV, No. 4, April 1962, pp. 265–270.
2. Alesinskaia T.V. Osnovy` logistiki. Obshchie voprosy` logisticheskogo upravleniia. – Taganrog: Izd-vo TRTU, 2005. – 121 s.
3. James S. Johnson, Donal`d F. Wood, Daniel L. Vordlou, Paul R. Me`rfi-ml. Sovremennaia logistika. – M.: Izdatel'skii` dom «Wil`iams», 2002. – 624 s.
4. Leenders M.R., Firon K.H.E. Upravlenie snabzheniem i zapasami. Logistika. – SPb.: Victoria plus, 2002.
5. Logistika: Uchebnik./ Pod red. Anikina B.A. – M.: INFRA-M, 2002
6. Mate E`, Tiks'e D. Logistika. – SPb.: Neva; – M.: OLMA-PRESS Invest, 2003.
7. Vandermerwe, S., J. Rada, "Servitization of Business: Adding value by Adding Services", European Management Journal, 6(4) 314-324, 1988.
8. Russkii` orfograficheskii` slovar` / Rossii`skaia akademiia nauk. Institut russkogo iazy`ka im. V. V. Vinogradova / O. E. Ivanova, V. V. Lopatin (otv. red.), I. V. Nechaeva, L. K. Chel`tcova. — 2-e izd., ispr. i dop. — Moskva, 2004. — 960 s.
9. Christopher M., Peck H. Marketing Logistics: Butterworth-Heinemann, 2003 .
10. Ehsan, Z. Logistics Marketing: 50 Explosive Marketing Secrets, Ideas, Tips & Tricks For Logistics Business. DMA4U; 2nd edition, 2014.
11. Shin, J., K. Sudhir. 2010. A customer management dilemma: When is it profitable to reward one's own customers? Marketing Science, 29, 671–689.
12. Skorobogatova T.N. Servisnaia logistika v rekreatcionnom sektore: monografiia / T.N. Skorobogatova. – Simferopol`: DIAI`PI, 2010. – 403 s.
13. Lavlok K. Marketing uslug: personal, tekhnologiiia, strategiiia: Per. s angl. – 4-e izd. / K. Lavlok – M.: Izdatel'skii` dom «Wil`iams», 2005. – 1008 s.
14. Skorobogatova T.N. Logisticheskie sistemy` v servise: monografiia / T.N. Skorobogatova. – Simferopol`: Dolia, 2007. – 416 s.
15. Shostack, G. Lynne. "Breaking Free from Product Marketing", Journal of Marketing 1977, pp. 73-80.
16. Christopher M. Marketingovaia logistika / M. Christopher, K.H. Pe`k. – M.: Izdatel'skii` Dom «Tekhnologii», 2005. – 200 s.
17. Harrison A. Upravlenie logistikoi`: Razrabotka strategii` logisticheskikh operatsii`: Per. s angl. / A. Harrison, R.V. Houk; Pod nauchn. red. A.E. Mikhei`tceva. – Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2007. – 368 s.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Бакуменко Мария Александровна, преподаватель кафедры экономической кибернетики Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Боднер Галина Дмитриевна, к.э.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Бойченко Олег Валериевич, д.т.н., доцент, профессор кафедры экономической кибернетики Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Борисов Александр, магистрант кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Ванюшкин Александр Сергеевич, д.т.н., профессор кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Друзин Руслан Валентинович, к.э.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Деркач Юлия Владимировна, к.п.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Ермоленко Геннадий Григорьевич, к.т.н., профессор кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Карлова Анна Ивановна, к.э.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Кузнецов Михаил Михайлович, к.геогр.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Машьянова Елена Евгеньевна, старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Мираньков Дмитрий Борисович, старший преподаватель кафедры международной экономики ТНУ имени В.И. Вернадского

Никитина Марина Геннадиевна, д.э.н., д.геогр.н., профессор, зав. кафедрой международной экономики Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

Побирченко Виктория Викторовна, к.геогр.н, доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Польская Светлана Игоревна, аспирант кафедры финансов и кредита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Попов Виталий Борисович, к.ф.-м.н., доцент кафедры экономической кибернетики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Пыжик Сергей, магистрант кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

Рудницкий Андрей Олегович, к.э.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Рыбников Андрей Михайлович, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Рыбников Михаил Сергеевич, к.ф.-м.н., доцент кафедры экономической кибернетики Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Сигал Анатолий Викторович, к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Скоробагатова Татьяна Николаевна, д.э.н., профессор кафедры менеджмента предпринимательской деятельности

Тихонов Денис, магистрант кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Фёдоров Виталий Константинович, старший преподаватель кафедры экономической кибернетики ТНУ имени В.И. Вернадского

Чепоров Валерий Владимирович, к.ф.-м.н., доцент кафедры учета и аудита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Чепорова Галина Евгеньевна, к.пед.н., доцент кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Шутаева Елена Алексеевна, к.э.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Шепелевич Евгения, магистрант кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Ярош Ольга Борисовна, к.э.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

СОСТАВ РЕДКОЛЛЕГИИ ЖУРНАЛА

Никитина М.Г. – редактор по разделу, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. E-mail для контактов: inecondep@mail.ru

Апатова Н.В. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского.

Воробьев Ю.Н. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского.

Климчук С.В. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского.

Сурнина К.С. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета и аудита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского.

Цехла С.Ю. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности, декан экономического факультета Таврического национального университета имени В.И. Вернадского.

Кирильчук С.П. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия Крымского экономического института.

Вожжов А.П. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита Севастопольского национального технического университета.

Павлов К.В. – доктор экономических наук, профессор Ижевского государственного технического университета им. М.Т. Калашникова.

Панков Д.А. – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учёта, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства Белорусского государственного экономического университета.

СОДЕРЖАНИЕ

Боднер Г. Д., Друзин Р. В. Развитие инвестиционной составляющей мировых пенсионных рынков...	3
Бойченко О.В. Проблемы информационной безопасности платежных средств.....	12
Ванюшкин А.С. Анализ концепций развития индустриальных парков в Крыму.....	18
Derkach Y.V. International experience of social insurance against occupational risks.....	32
Карлова А.И. Проблемы и перспективы развития страхового посредничества.....	38
Коваленко О.Ю. Соціально-економічні та екологічні передумови виробництва конкурентоздатної сільськогосподарської продукції.....	45
Кузнецов М. М., Борисов А. В., Тихонов Д.А. Транспортно-логистическое взаимодействие стран в контексте мировой торговли.....	58
Машьянова Е.Е. Сущность капитализации субъектов предпринимательской деятельности.....	75
Мираньков Д.Б. Особенности имплементации программ комплексного институционального строительства в странах ЕПС.....	85
Никитина М.Г., Пыжик С.А. Нефтяная дипломатия Китайской Народной Республики.....	94
Pobirchenko V.V., Shutaiieva O.O. Question of the impact of global economy on the humanity welfare.....	101
Побірченко В.В. Роль транскордонного співробітництва у розвитку європейських промислово-інноваційних кластерів.....	105
Польская С.И. Теоретико-методологические аспекты экономических потерь.....	110
Попов В.Б., Кадыров Э.Ш. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий.....	118
Рудницкий А.О. Развитие торговых отношений в рамках восточного партнёрства.....	129
Рыбников М.С., Рыбников А.М. Моделирование и оценка степени готовности Украины к информационному обществу.....	143

<i>Sigal A. V., Bakumenko M. A.</i>	
Concerning some aspects of consideration of risk component in investment project efficiency evaluation	155
<i>Cheporov V.V., Cheporova G.E.</i>	
ABC vs TD-ABC for higher education: case studies	166
<i>Шепелевич Е.А., Ермоленко Г.Г.</i>	
Современное состояние и перспективы развития рынка обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств в Украине	179
<i>Шутаева Е.А.</i>	
Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации	186
<i>Ярош О.Б.</i>	
Углеродные кредиты как механизм борьбы с изменением климата Украины	195
<i>Скоробогатова Т.Н., Фёдоров В. К.</i>	
Об интеграции маркетинга и логистики в контексте сервизации	204
Summaries	211
Сведения об авторах.....	233
Состав редколлегии журнала	235
Содержание.....	236

CONTENTS

<i>Bodner G. D., Druzin R. V.</i>	3
Development investment component of global pension markets.....	
<i>Boychenko O.V.</i>	12
Problems of informative safety of the pay systems.....	
<i>Vanyushkin A.S.</i>	18
The analysis of the concepts of industrial parks development in Crimea.....	
<i>Derkach Y.V.</i>	32
International experience of social insurance against occupational risks.....	
<i>Karlova A.</i>	38
Problems and prospects of insurance mediation.....	
<i>Kovalenko O.U.</i>	45
Social-economic and ecological preconditions of manufacture of competitive agricultural production.....	
<i>Kuznetsov M.M., Borisov A.V., Tikhonov D.A.</i>	58
Transport and logistic cooperation of countries in the context of world trade...	
<i>Mashyanova E. E.</i>	75
The essence of the capitalization of businesses.....	
<i>Mirankov D.B.</i>	85
Features of implementation of program for comprehensive institution building in the ENP countries.....	
<i>Nikitina M.G., Pyzhik S.A.</i>	94
Oil diplomacy of people's republic of China.....	
<i>Pobirchenko V.V., Shutaieva O.O.</i>	101
Question of the impact of global economy on the humanity welfare.....	
<i>Pobirchenko V.V.</i>	105
The role of transborder cooperation in the development european industrial-innovation clusters.....	
<i>Polskaya S.I.</i>	110
Theoretical and methodological aspects of economic loss.....	
<i>Popov V.B., Kadyrov E. Sh.</i>	118
Analysis models predictive probability enterprise bankruptcy.....	
<i>Rudnickii A.O.</i>	129
The foreign trade relations of member countries of the eastern partnership.....	
<i>Rybnikov A.M., Rybnikov M.S.</i>	143
Simulation and evaluation of preparedness of Ukraine to the information society.....	
<i>Sigal A. V., Bakumenko M. A.</i>	155
Concerning some aspects of consideration of risk component in investment project efficiency evaluation	
<i>Cheporov V.V., Cheporova G.E.</i>	166
ABC vs TD-ABC for higher education: case studies	

<i>Shepelevich E.A., Ermolenko G.G.</i>	
The analysis of compulsory insurance of vehicles owners civil liability market in Ukraine	179
<i>Shutaieva E.A.</i>	
Socialization of the economy as a key component of the global economic transformation.....	186
<i>Yarosh O.B.</i>	
Carbon credits as a mechanism of climate change in Ukraine.....	195
<i>Skorobogatova T., Fiodorov V.</i>	
An integration of marketing and logistics in the servitization context	204
Summaries	211
Authors data.....	233
Editorial board	235
Contents.....	236