

Журнал основан в 1918 г.

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА имени В. И. ВЕРНАДСКОГО

Научный журнал

Том 24 (63). №2

Экономика и управление.

Симферополь, Таврический национальный университет имени В. И. Вернадского, 2011

Редакционный совет журнала:

1. Багров Н.В. – д.г.н., проф., член-корр. НАНУ (председатель)
2. Шульгин В. Ф. – д.х.н., проф. (зам. председателя)
3. Дзедолик И.В. – д.ф.-м.н., доц. (секретарь)

Члены совета (редакторы серий):

- | | |
|--|---|
| 4. Бержанский В. Н. – д.ф.-м.н., проф. | 10. Копачевский Н.Д. – д.ф.-м.н., проф. |
| 5. Богданович Г.Ю. – д.филол.н., проф. | 11. Подсолонко В. А. – д.э.н., проф. |
| 6. Вахрушев Б.А. – д.г.н., проф. | 12. Ротань В. Г. – д.ю.н., проф. |
| 7. Гришковец В. И. – д.х.н., проф. | 13. Темурьянц Н.А. – д.б.н., проф. |
| 8. Казарин В.П. – д.филол.н., проф. | 14. Шоркин А. Д. – д.филол.н., проф. |
| 9. Климчук С.В. – д.э.н., проф. | 15. Юрченко С. В. д.полит.н., проф. |

Редколлегия серии «Экономика и управление»

Климчук С.В. – д.э.н., проф. (редактор раздела «Экономика»);
Подсолонко В.А. - д.э.н., проф. (редактор раздела «Управление»);
Апатова Н.В. – д.п.н., проф.;
Бузни А.Н. - д.э.н., проф.;
Василенко В.А. - д.э.н., проф.;
Вожжов А.П. - д.э.н., проф.;
Крамаренко В.И. - д.э.н., проф.;
Нагорская М.Н. - д.э.н., проф.;
Наливайченко С.П. – д.э.н., проф.;
Никитина М.Г. - д.геогр.н., проф.
Цёхла С.Ю. - д.э.н., проф.

**Печатается по решению ученого совета
Таврического национального университета имени В. И. Вернадского
от 19.09.2011 г., протокол №10.**

"Учюние записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского"

Науковий журнал. Том 24(63). №2. Серія "Економіка і управління".
Сімферополь, Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, 2011
Журнал заснований у 1918 р. Адреса редакції: пр-т Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007
Надруковано у інформаційно-видавничому відділі Таврійського національного університету
імені В. І. Вернадського. Пр-т Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

© **Таврический национальный университет, 2011 г.**

Подписано в печать 19.09.2011. Формат 70x100 ¹/₁₆
18,85 усл. п. л. 14,5 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 102.

Отпечатано в информационно-издательском отделе Таврического национального
университета имени В. И. Вернадского. Пр-т Академіка Вернадського, 4, г. Симферополь, 95007

<http://science.crimea.edu/zapiski/zapis.html>

УДК 330.35

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ
МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Апатова Н.В.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: apatova@crimea.edu*

Рассматривается модель национального инновационного развития, содержащая в качестве основных компонент производственные секторы экономики, определяются факторы инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, модель, национальная экономика, промышленность, сельское хозяйство.

ВВЕДЕНИЕ.

Инновационность является необходимым условием развития современной социально-экономической системы, она определяет конкурентоспособность государства, его рейтинг в мировой экономике, качество жизни населения. Построение инновационной модели развития национальной экономики является насущной задачей, особенно в условиях продолжающегося кризиса, роста безработицы и старения основных производственных фондов.

В последние годы в Украине издано большое количество научных трудов, посвященных инновациям и их внедрению в производство и управление всех уровней, среди которых следует отметить монографии под редакцией академиков НАН Украины В.М.Гееца и В.П.Семиноженко и чл.-кор.НАН Украины Б.Е.Красюка [1], А.Я.Кузнецовой [2], Н.Н.Меркулова [3], А.В.Савчука [4], А.В.Гринева [5] и др.

Проблема заключается в том, что инновационные процессы протекают в ускоренном темпе и требуют постоянного исследования и корректировки стратегии и тактики их создания, внедрения и распространения.

Целью настоящей работы является определение основных компонент модели национального инновационного развития в производственной сфере экономики Украины.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.

Компоненты модели национального инновационного развития можно разделить на внутренние и внешние по отношению к инновации как к готовой технологии, внедрение которой дает возможность получить инновационный продукт. Внутренние компоненты – это учреждения и организации, в которых может быть сформулирована новая идея, разработана технология и осуществлена коммерциализация инновации (продажа, регистрация, плановая передача к внедрению). Внутренние компоненты, как правило, к производственной сфере не

относятся, даже если инновация была создана сначала как новое знание, а потом как опытный образец в производственной лаборатории. Внешние компоненты – это сферы внедрения новой технологии, производство продукта и его реализация. Основными внешними компонентами являются: промышленность – как главный потребитель и реализатор инноваций; сельское хозяйство – как потенциальный участник инновационного процесса; инноваторы – как наиболее активная часть инновационного людского потенциала; финансово-кредитный механизм – как база развития инноваций и создания инновационного продукта; информационная поддержка в виде консалтинговых центров, системы регистрации и распространения интеллектуальных продуктов – как необходимый элемент диффузии инноваций и создания нового знания. К внешним компонентам модели относится также рынок инноваций.

Рассмотрим общие характеристики национальной инновационной модели развития, которые, в том числе, исследовали в своих трудах М.И.Крупка [6], С.В.Онишко [7], О.А.Шакура [8] и Ю.М.Харазишвили [9].

На основе системного анализа современной рыночной экономики и роли в ней инноваций М.И.Крупка инновационной моделью развития экономики Украины считает, прежде всего, инновационные приоритеты, направления, структуры, мотивации, а также стратегии, направленные на формирование инновационного типа развития. В инновационной модели воплощаются экономические интересы субъектов хозяйствования и общества в целом, она позволяет наиболее полно использовать ресурсы для удовлетворения национальных потребностей.

Раскрывая дихотомическую сущность инноваций, С.В.Онишко выделила ряд признаков, которые могут играть роль как эндогенных, так и экзогенных факторов в модели инновационного развития. К таким признакам инноваций относятся: источник происхождения инновации, характер ее влияния на экономическое развитие, объект данного влияния, факторы влияния, механизм влияния, характер экономического роста и последствия влияния. В случае влияния инновации как эндогенного фактора, по мнению С.В.Онишко, не происходит качественного скачка и развитие осуществляется в рамках существующего технологического уклада. Если инновации являются экзогенным фактором, то они являются результатом нового знания, влекут за собой прорыв, интенсивный экономический рост и переход к новому технологическому укладу. На наш взгляд, экзогенность инновации означает ее непредсказуемость, неопределенность в результатах внедрения (т.к. трудно учесть все возможные последствия, как это произошло с атомной энергией и другими открытиями). Задача стратегии инновационного развития – учесть возможные варианты реализации инновации (речь не идет о чистом академическом знании) и достичь при ее эндогенном характере качественно новой ступени развития.

Если рассматривать инновационное развитие как процесс совершенствования различных сфер деятельности (при условии их сбалансированности), как это делает О.В.Шакура, то можно использовать систему методов, которые в совокупности представляют механизм управления инновациями. К таким методам относятся: метод оценки эффективности внедрения производственно-технических инноваций

(позволяет сократить прямые затраты и экономить ресурсы); метод оценки конкурентоспособности продукции на основе анализа ее потребительских свойств; метод моделирования управления инновационным развитием и метод оценки эффективности управленческих решений, позволяющих корректировать управление инновационным развитием; метод управления рентабельностью инновационной деятельности и оценки эффективности инвестиционно-инновационных проектов; метод оптимизации источников финансирования инновационной деятельности. Данные методы охватывают весь спектр инновационной деятельности, ее научно-техническое, организационно-коммуникационное и финансовое развитие. Для каждого метода существуют свои расчетные формулы, позволяющие получить и оценить количественные значения соответствующего показателя.

При сведении абстрактной обобщенной модели к математической модели необходимо ввести систему конкретных показателей, оценить факторы модели количественно или качественно. Такую оценку инновационности национальной экономики и соответствующие показатели предлагает в своей работе Ю.М.Харазишвили. Им разработан новый теоретический подход, позволяющий уточнить наиболее важные характеристики национального инновационного развития страны и ее регионов, основных видов экономической деятельности и получить обобщенную характеристику инновационности национальной экономики. Аналогом послужило Европейское инновационное табло INNO-Policy TrendChart (ЕИТ) – наиболее полная на сегодняшний день база данных о тенденциях инновационной политики в ЕС, созданная в 2008 году. Сейчас информацию для нее предоставляют 39 государств, в том числе, данные по России и Украине. Пул этих стран обеспечивает 95% инновационной активности всего мира.

Европа избрала тактику мобильности, гибкости и приспособляемости, которая позволяет достичь главные цели инновационного развития: 1) создать рынок инновационных продуктов и услуг; 2) создать условия и изыскать ресурсы для научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы; 3) повысить структурную мобильность и приспособляемость самой Европы.

Интегральный критерии инновационности складывается из следующих показателей: ВВП на единицу производственной мощности (обобщенная производительность), социальная справедливость, теневая экономика, использование трудовых ресурсов, технология производства, использование потенциальных возможностей развития. Очевидно, этот перечень необходимо конкретизировать, поскольку не все перечисленные показатели можно найти в официальной статистике и некоторые, например социальная справедливость, требуют уточнений. Ю.М.Харазишвили предлагает нормировать (делить на максимально возможные значения) данные показатели так, чтобы сумма их не превышала 1 (в идеале – равна 1). В таком случае получаемая сумма может рассматриваться как интегральный показатель инновационности государства (или региона).

Мы считаем, что существуют более распространенные оценки, которые можно применять к результатам реализации национальной модели инновационного устойчивого развития, например, качество жизни и другие показатели устойчивости, которые можно рассматривать в совокупности с удельным весом

инновационных продуктов и услуг на национальном рынке.

Особенности социально-экономического развития Украины необходимо учесть в инновационной модели ее развития. М.Петрина характеризует инновационную модель следующим образом: «Инновационная модель экономики имеет следующие характерные черты: 1) наличие государственной политики и законодательства, направленного на стимулирование инновационных процессов; 2) преобладание 5-го технологического уклада и переход на 6-й; 3) наука и образование – безусловные приоритеты государственной поддержки; 4) преобладание интеллектуального характера труда над индустриальным; 5) интегрированные технологии; 6) высокая стоимость рабочей силы» [10, с.36].

Основной внешней компонентой национальной инновационной модели развития является промышленность, поскольку именно в этом секторе экономике создается большинство инновационных продуктов.

Промышленность Украины насчитывает около 75 подотраслей, в которых работают более 60 тысяч предприятий (значения основных показателей, характеризующих результаты их деятельности, приведены в таблице 1). Инновационная деятельность промышленных предприятий отражена в таблице 2.

Анализ динамики приведенных данных позволяет сделать вывод, что начиная с 2000 года наметилась тенденция к росту основных показателей, что особенно проявилось в 2004 году, когда объем валового национального продукта и промышленного производства возросли более чем на 13%, а инвестиции в основной капитал – на 28%. Однако, несмотря на положительную тенденцию динамики экономических показателей в период 2000 - 2007 годов, системный экономический кризис привел к снижению показателей в 2008г. и 2009г. и ситуация стала улучшаться только в 2010г. Несмотря на то, что рост ВВП в 2010 году относительно 2009 года составил 104,3%, относительно 1990 г. это всего 74,5%, а выросший объем промышленного производства в 2010 г. относительно 2009 г. на 111%, оказался равным 93,4% от 1990 г. то есть показатели 1990 г. в Украине по объему промышленного производства были достигнуты только в 2006 г., увеличились в 2007г. до 111,1%, но с 2008 г. началось их снижение до 107%, а в 2009 г. – до 84,1%. В 2010 г. объем промышленного производства оказался равным 93,4% от 1990 года [11].

На основании данных, приведенных в таблице 2, можно сделать вывод, что доля реализованной инновационной продукции в общем объеме реализованной инновационной продукции остается очень незначительной, она имеет тенденции к снижению и свидетельствует о низкой эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий. Как показано в труде под редакцией В.М.Гееца, В.П.Семиноженко и Б.Е.Квасюка [1], структура производства промышленной продукции характеризуется значительным отставанием, на третий и четвертый технологические уклады приходится более 95%, а на пятый – всего 4%. Если рассматривать инновационные затраты, то на продукцию четвертого технологического уклада приходится 60%, третьего – 30% и пятого – всего 9% всех затрат. Доминирование в промышленности Украины третьего технологического уклада является негативным сдерживающим фактором инновационного развития национальной экономики.

Таблица 1.

Основные экономические показатели функционирования промышленного производства Украины [11]

Год	Валовый внутренний продукт		Объем промышленного производства		Объем инвестиций в основной капитал	
	% к предыдущему году	% к 1990 году	% к предыдущему году	% к 1990 году	% к предыдущему году	% к 1990 году
1993	85,8	70,6	92,0	82,0	89,6	52,5
1994	77,1	54,4	72,7	59,6	77,5	40,7
1995	87,8	47,8	88,0	52,4	71,5	29,1
1996	90,0	43,0	94,9	40,7	78,0	22,7
1997	97,0	41,7	99,7	49,6	91,2	20,7
1998	98,1	40,9	99,0	49,1	106,1	21,9
1999	99,8	40,8	104,0	51,1	100,4	22,0
2000	105,9	43,2	113,2	57,8	114,4	25,2
2001	109,2	47,2	114,2	66,0	120,8	30,4
2002	105,2	49,7	107,0	70,6	108,9	33,1
2003	109,6	54,4	115,8	81,8	131,3	43,5
2004	112,1	61,0	112,5	92,0	128,0	55,7
2005	102,7	62,7	103,1	94,9	101,9	56,8
2006	107,3	67,3	106,2	100,8	119,0	67,6
2007	107,9	72,6	110,2	111,1	129,8	87,7
2008	102,1	74,1	96,9	107,7	97,4	85,4
2009	96,5	71,5	78,1	84,1	58,5	50,0
2010	104,3	74,6	111,0	93,4	-	-

Таблица 2.

Инновационная деятельность промышленных предприятий [11]

	2007 год	2008 год	2009 год
Доля промышленных предприятий, внедряющих инновации к общему числу предприятий (%)	11,5	10,8	10,7
Внедрено новых прогрессивных технологических процессов (единиц)	1419	1647	1893
Освоено новых видов инновационной продукции (наименований)	2526	2446	2685
Доля реализованной инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции в %	6,7	5,9	4,8

Л.Федулова, рассматривая перспективы инновационно-технологического развития промышленности Украины, отмечает следующие тенденции: 1) умеренные темпы роста капиталовложений, которые отражают более низкую капиталоемкость новой экономики, влияние ресурсосберегающей направленности научно-технологического прогресса; 2) дальнейшее расширение менее капиталоемкой сферы услуг; 3) усиление процесса технологической модернизации производственного аппарата; 4) повышение эффективности проектных решений [12]. Она формулирует генеральную цель управления технологическим развитием промышленности: «Обеспечение социально-экономического роста, экономической и технологической безопасности Украины», а также предлагает иерархию целей, выдвигая на верхний уровень общегосударственные стратегические цели (повышение технологического уровня промышленного производства; формирование инновационной системы промышленного комплекса; обеспечение качества жизни и роста благосостояния населения; развитие международной кооперации, решение глобальных проблем человечества; обеспечение интересов государства в сфере технологической безопасности), на второй уровень ставя отраслевые стратегические цели (создание макротехнологических систем и технологий; фундаментальные и прикладные исследования в сфере технологий 6-го технологического уклада; развитие образования, повышение интеллектуального потенциала общества; удовлетворение потребностей населения в современных услугах; участие в международных проектах, выполнение международных обязательств, членство и сотрудничество в комитетах и организациях по актуальным проблемам развития науки и техники; получение оперативной информации органами исполнительной власти для принятия решений; своевременное выявление кризисных ситуаций), определяя региональные цели (выбор приоритетов научно-технологической и инновационно-технологической деятельности, повышение технологического уровня промышленного производства; формирование инновационной инфраструктуры и региональной промышленно-технологической политики; развитие образования, повышение интеллектуального потенциала региона; удовлетворение потребностей населения в современных услугах, обеспечение занятости населения; участие в трансграничном сотрудничестве, в международных проектах; создание технологических кластеров; трансферт технологий; информационное обеспечение органов государственной власти для принятия своевременных решений; мониторинг технологического развития промышленности) [12, с. 30].

Указанная генеральную цель управления технологическим развитием промышленности является стратегической, определяющей инновационную политику государства, она имеет следующие подцели, реализуемые в рамках научно-промышленной политики: 1) ориентация на увеличение масштаба и расширение состава перспективных технологий, особенно на срединных и завершающих стадиях технологического цикла, которые обеспечивают рост добавленной стоимости первичных ресурсов; 2) ликвидация потерь ресурсов (сырьевых, энергетических, трудовых) из-за несогласованности между компонентами технологий, которая возможна благодаря модернизации действующих технологий на основе инноваций, связанных с предшествующими и последующими технологиями; 3) изменение экономической и инвестиционной

политики в направлении создания большей инвестиционной привлекательности для завершающих стадий технологического цикла.

Л.Федулова рассматривает три сценария технологического развития экономики Украины: положительный, базовый и пессимистический. Положительный сценарий в условиях кризиса маловероятен и, при существующей энергозависимости, практически невозможен. В базовом сценарии предусматривается увеличение доли высокотехнологической продукции до 25% и понижение доли низкотехнологической в структуре промышленного производства до 50%. Это возможно в условиях устойчивого экономического роста, политической стабильности, высокого уровня занятости, позитивного положения в сфере платежного баланса. При пессимистическом сценарии развития экономики Украины произойдет дальнейшее снижение доли инновационной продукции до 5-7%, а доля инвестиций инновационного направления в общем объеме инвестиций в основной капитал составит менее 10%.

Среди научных работ последних лет, в которых исследуется инновационность промышленности Украины, следует отметить труды А.В.Савчука [4], А.В.Гринёва [5], А.П.Гречан [13], О.Н.Кушниренко [14], И.Н.Ткач [15], М.В.Волосюк [16], О.А.Мех [17].

Все исследователи, изучающие различные аспекты инновационной деятельности в промышленности, отмечают ее острую необходимость как для устойчивого функционирования и развития самого предприятия, так и для усиления конкурентоспособности государства. Однако, выявлены многочисленные факторы, которые препятствуют данной деятельности или делают ее трудноосуществимой. Общая структура промышленности Украины имеет следующие негативные характеристики: во-первых, деформации в сфере производства между отраслями топливно-энергетической, сырьевой и полуфабрикатной направленности с одной стороны и производством наукоемкой продукции с другой; во-вторых, преимущественно отраслевую специализацию; в-третьих, высокий уровень зависимости от импортируемых энергоносителей, продукции машиностроения и рынков сбыта, а также экспорта металлургической продукции и сырья; в-четвертых, низкий технологический уровень производства; в-пятых, высокий уровень износа основных фондов.

Несмотря на то, что инновации наделяют свойствами стохастичности и дихотомичности, необходимо прогнозировать их развитие и внедрение, осуществлять помощь предприятиям в поиске необходимого ассортимента инновационной продукции и технологий производства. Несмотря на превалирование частной и коллективной собственности в промышленных предприятиях Украины, многие из них имеют долю государственного имущества и подчиняются соответствующим министерствам – государственным органам управления (1% всех промышленных предприятий имеет государственную форму собственности). Именно данные органы обязаны не только выдавать директивы, часто тормозящие развитие предприятия или входящие в противоречие с его стратегическими целями, но и оказывать помощь в виде информационного обмена инновационными идеями и технической документации. Предприятия также имеют

потребность в прогнозировании инноваций, что позволит своевременно обновить материальную базу для их внедрения. Как подчеркивает А.П.Гречан, в Украине отсутствуют отраслевые инновационные политики, проводится недостаточная координация работы предприятий отрасли, отсутствуют инновационная среда и инфраструктура. Недостатки в отраслевом руководстве переносятся на предприятия, среди недостатков главными являются отсутствие информации о перспективных инновациях и снижение качества рабочей силы. Промышленные предприятия не имеют связи с малым бизнесом, который мог бы служить базой для размещения отдельных заказов, генератором новых рационализаторских идей и ресурсом работников предприятий. Говоря о предпринимательстве в целом, А.П.Гречан отмечает почти полное отсутствие посреднических организаций, которые могли бы содействовать диффузии инноваций, а также пассивный подход большинства научных учреждений к коммерциализации научных результатов. Однако научные работники призваны создавать новое знание, а для разработки технологий и опытных образцов необходимы другие фирмы и организации или специальные подразделения в научных институтах и лабораториях. То есть необходима специализация в деятельности и об этом должно позаботиться государство, создавая научно-производственные подразделения и технопарки. Также крупные предприятия, получающие сверхприбыли на переработке сырья или выпуске ресурсоемкой продукции, например, изделий из металла (трубы, металлопрокат; в металлургическом производстве выпуск продукции в 2010 г. увеличился на 12,3%, а готовых металлических изделий – 17,8%) должны финансировать прикладные научные разработки, целевые инновационные программы. В настоящий момент такие программы в Украине отсутствуют, их разработка требует анализа как внешней инновационной среды, технологий и продуктов, имеющихся в развитых странах, так и внутренней – какому потребителю инновационной технологии (предприятию) можно предложить для внедрения конкретный продукт. Такие функции спроса и предложения может осуществлять рынок инноваций, но для его функционирования необходимо знать потребности и возможности покупателей.

А.В.Гринева выделяет две группы факторов, положительно и отрицательно влияющих на инновационное развитие промышленных предприятий. К первой группе относятся: наличие финансовых средств; внедрение новых технологий; совершенствование существующих технологий; использование нового оборудования; внедрение новых форм организации труда; совершенствование организационного управления и сокращение его численности на предприятии; совершенствование технологии принятия управленческих решений и сокращение документооборота. К факторам, негативно влияющим на инновационность предприятия, относятся: отсутствие финансовых средств; энергоемкость используемого оборудования; несогласованность конструкторских и технологических решений; оторванность заработной платы от конечных результатов в работе предприятия; сбои в поставках сырья и материалах, нарушение технологических циклов и простои оборудования; низкая культура производства и управления. Как видно из приведенных списков, основными являются два фактора:

финансовый и организационный. Первый может перейти в положительные при возможном щадящем кредитовании, а второй – при замене производственных менеджеров. Основная проблема заключается в предложении инновационных технологий, доступных данному предприятию, возможности выбора из предлагаемого ассортимента и наличию квалифицированных работников, способных к внедрению данной технологии.

Государственную форму собственности имеют предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) Украины, на них выпускается большинство национальных инновационных продуктов. Анализ инновационного потенциала ОПК, который произвел И.Н.Ткач, показал, что в данном комплексе внедрены 21 инновационная технология, позволяющая выпускать конкурентоспособные продукты. К таким технологиям относятся: технологии в области электроники и кибернетики, радиолокационных станций для выявления малозаметных объектов, технологии СТЕЛС (техническая защита информации, системы охраны, строительные металлоконструкции, антикоррозионная защита и дефектоскопия металлоконструкций), композиты, лазерная техника.

Пример ОПК показывает, что внедрение масштабных инновационных технологий и выпуск дорогостоящих продуктов под силу только крупным компаниям. Для их инновационного устойчивого развития необходима стратегия, обеспечивающая их внутренний рост и успешную деятельность в новых сферах бизнеса. Как показывает в результатах своих исследований А.В.Савчук, внешний рост крупных компаний обеспечивает стратегия диверсификации – концентрация производства на межотраслевом уровне, расширение номенклатуры продукции, снижение рисков. Для реализации данной стратегии необходимо постоянно внедрять новые инновационные технологии, готовить потребителей к появлению новой продукции, опережать спрос. Чтобы гарантировать себя от возможных неудач на рынке новых товаров и услуг, компания должна также осуществлять стратегию дифференциации, выпускать несколько «пилотных» товаров, апробировать их не только на внутреннем, но и на международных рынках. Для обеспечения стабильного спроса реализуются стратегии качества и конкурентоспособности, позволяющие обеспечить устойчивый экономический рост компании, проявляющийся в увеличении прибыли, рентабельности и сокращения срока окупаемости инвестиций.

Инновационная деятельность влияет на все характеристики производственного процесса: заменяет устаревшую продукцию, сохраняет и расширяет рынки сбыта, создает новые внутренние и внешние рынки, обеспечивает качество продукции, повышает гибкость производства и рост производственных мощностей, сокращает затраты на заработную плату, сокращает ресурсные затраты, в том числе, энергетические, снижает уровень загрязнения окружающей среды и улучшает условия труда [14].

Сельское хозяйство является потенциальным участником инновационного процесса, в 2010 г. его продукция по сравнению с 2009 г. составила 99,0%, в том числе, по сельскохозяйственным предприятиям – 99,2%, а по хозяйствам населения – 98,2%. Выпуск сельскохозяйственной продукции и доля сельского хозяйства в

ВВП Украины представлены в таблице 3. Объем продукции сельского хозяйства всех категорий в 2010 г. составил 184,94 млрд. гривен в фактических ценах. Несмотря на то, что доля хозяйств населения в 2010 г. несколько снизилась по сравнению с 2009 годом, в хозяйствах населения выращено 97% общего урожая картофеля, 88% овощей, 84% плодов и ягод, 24% зерновых, 18% подсолнечника, 8% сахарной свеклы. В 2010 г. возрос объем производства продукции животноводства на 4,5% , в том числе, в сельскохозяйственных предприятиях на 108,8%, а в хозяйствах населения – на 101, 3%, но при этом почти на 3% снизилось поголовье коров и надой молока.

Таблица 3.

Выпуск сельскохозяйственной продукции и ее доля в ВВП Украины [11]

	2007 год	2008 год	2009 год
Валовый внутренний продукт (млрд. гривен)	720,7	948,1	914,7
Продукция сельского хозяйства (в сравнительных ценах 2005 г., млрд. гривен)	88,8	104,0	102,1
Доля сельскохозяйственной продукции в ВВП (%)	12,3	9,1	11,2
В том числе сельскохозяйственных предприятий (млрд. гривен)	35,4	47,9	45,8
В том числе продукция хозяйств населения (млрд. гривен)	53,4	56,1	56,3
Доля продукции, полученной в хозяйствах населения в общем объеме сельхозпродукции (%)	60,1	54,0	55,1

Проблема инноваций в сельском хозяйстве проработана, на наш взгляд, недостаточно, хотя имеются работы отечественных экономистов с результатами ее исследований. Следует отметить труды Н.К.Васильевой [18], в которых сформулирована концепция инновационного развития аграрного производства, А.И. Дация [19], рассматривающего эффективность инновационной деятельности в агропромышленном производстве и И.Л.Федуна [20], выявившего факторы, позволяющие оценить потенциал реализации инноваций сельскохозяйственными предприятиями.

Н.К.Васильева характеризует аграрное производство как сложное, открытое, динамичное, способное к самоорганизации, самообновлению, самообучению и саморазвитию. Она считает целесообразным применять кластерно-сетевой подход для инновационного обновления данного производства, понимая под аграрными кластерами территориальные объединения родственных по специализации производств, ориентированных на разработку и использование наукоемких аграрных инноваций для получения конкурентных преимуществ и обеспечения экономического роста. Разработанная Н.К.Васильевой концепция системного

инновационного развития аграрного производства основана на модернизации работы доноров и акцепторов сельскохозяйственных инноваций на микроэкономическом уровне, она предполагает внедрение новых технологий, оптимизацию диверсифицированных партнерских отношений и усовершенствование управления и финансирования. Также в концепции обосновано использование реинжиниринга и экологизации как инновационных моделей развития аграрных кластеров.

В исследованиях А.И.Дация обосновано, что основным обобщенным показателем экономической эффективности инновационной деятельности и использования инновационной продукции является показатель годового экономического эффекта, выражающий суммарную экономию производственных ресурсов, полученную предприятием в процессе хозяйственно деятельности. Для аграрного производства необходимо использовать также дополнительные показатели, к которым относятся: прирост валовой продукции, урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, сроки окупаемости дополнительных капитальных вложений и уровень рентабельности производства продукции.

Также А.И.Даций показал, что при принятии решения о внедрении инноваций и выпуске инновационной продукции недостаточно аргументировать ожидаемой прибылью, а следует рассчитать окупаемость внедрения, то есть из ожидаемого дохода вычитать затраты на внедрение инновации. Для обозначения величины дохода, получаемого от внедрения инновации, А.И.Даций вводит понятие квазиенты и ее доля в стоимости инновационного продукта должна быть достаточно весомой. Квазиента должна включать в себя также выплаты разработчикам конкретной инновации, в этом проявляется, по мнению А.И.Дация, ее социальный эффект.

Инновации в сельском хозяйстве могут быть разнообразными, - это и новые сорта и гибриды сельскохозяйственных культур; рекомендации по максимальному учету в работе сельхозпредприятия природных и социально-экономических факторов (контурно-ландшафтная организация территории, эрозийно небезопасные участки, структура сельхозугодий с учетом выведенных из оборота малопродуктивных земель, землепользование и обработка грунта), а также внедрение ресурсосберегающих технологий.

Важным является обеспечение условий для внедрения и разработки инноваций, создания научно-технической продукции и рынка инноваций. К таким условиям относятся: постоянное обновление необходимой научно-технической продукции, разработанной научными организациями на конкурсной основе; возможность научным учреждениям самостоятельно реализовывать различные формы инновационной продукции; создание оптовых рынков научно-технической продукции; создание системы информационного обеспечения инновационной деятельности, в том числе, ее рекламы; разработка экономического механизма функционирования рынка инноваций, включая ценообразование, налогообложение, финансирование и кредитование; создание организационной системы использования инновационной продукции в производстве, внедрения достижений

научно-технологического прогресса. При этом приоритетным направлением развития должны стать машиностроение, химическая и биологическая индустрии как поставщики материальных ресурсов аграрному сектору.

Для оценки потенциала сельского хозяйства, необходимого для реализации инновационного типа развития, используются качественные значения следующих факторов: экономических (темпы инфляции, ставки налога, процентные банковские ставки, стабильность национальной валюты), ресурсных (доступ к источнику финансирования, цены на ресурсы, развитость рыночной инфраструктуры, доступ к информации и возможность ее использования), государственного регулирования (правовая защита информации, государственные инвестиции в инновации, стабильность политической ситуации, налоговое законодательство, соответствие инновации приоритетам государства), социальные (наличие квалифицированных кадров, уровень доходов работников предприятия, соответствие цены инновационного продукта уровню платежеспособности потребителей), рыночные (размер рынка, наличие и возможности потенциальных конкурентов), соответствие рыночного спроса и возможности его создания, устойчивость спроса к сезонным факторам, продолжительность жизненного цикла инновационного товара), международные (доступ к иностранным инвестициям, возможность импорта инновационных технологий и инновационных продуктов) [20].

ВЫВОДЫ. Для осуществления инновационного развития национальной экономики необходима модель, позволяющая определить основные компоненты и их характеристики, а также критерии оценок. Такими компонентами являются промышленность и агроиндустрия, обеспечивающие развитие социально-экономической системы в целом и внедряющие инновации, определяющие технологический уклад. В настоящее время выпуск промышленной продукции составляет половину от выпуска 1990 г. что является сигналом к ее немедленной модернизации и внедрению адаптивных инноваций. Агроиндустрия, в связи с ростом хозяйств населения, более восприимчива к внедрению инноваций, однако требует правовой поддержки со стороны государства. Модель инновационного развития позволяет проанализировать позитивные и негативные факторы, влияющие на состояние национальной экономики и ее перспективы, а разработать механизмы управления инновационным развитием.

Список литературы

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця, акад. НАН України В.П.Семиноженко, чл.-кор. НАН України Б.Є.Квасюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 564 с.
2. Кузнецова А.Я. Фінансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності: Монографія / А.Я. Кузнецова. – Львів: Львів. банків. ін-т НБУ, 2004. – 279 с.
3. Меркулов М.М. Науково-технологічний розвиток і управління інноваціями / М.М. Меркулов. – О.: ОНУ ім. І. Мечникова, 2008. – 344 с.
4. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности / А.В. Савчук. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. - 448 с.
5. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2003. – 308 с.

6. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки / М.І. Крупка // Фінанси України. – 2001. – № 11. – С. 86-98.
7. Онишко С.В. Реалізація властивостей системи інноваційного розвитку / С.В. Онишко // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 113-117.
8. Шакура О.А. Инновационный механизм управления научно-техническим развитием субъектов хозяйствования / О.А. Шакура // Модели управления в рыночной экономике: Сб.науч.тр.; Донецкий нац.ун-т.- Донецк: ДонНУ, 2006. – Вып.9. – С. 56-64.
9. Харазішвілі Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку економіки України / Ю.М. Харазішвілі. – К. : ТОВ “ПоліграфКонсалтинг”, 2007. – 324 с.
10. Петрина М. Базовые условия создания инновационной модели развития экономики Украины / М. Петрина // Экономика Украины. - 2006. - № 8. - С. 35 – 40.
11. Сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисленості України / Л. Федулова // Экономика Украины. – 2008. - № 7.- С. 24 – 36.
13. Гречан А. П. Інноваційний розвиток легкої промисловості України / А.П. Гречан. – К.: КНУТД, 2004. – 268 с.
14. Кушніренко О. М. Оцінка впливу інноваційного оновлення матеріально-технічної бази на ефективність промисловості / О.М. Кушніренко // Регіональна бізнес-економіка та управління: науковий, виробничо-практичний журнал – Вінниця: Вінницький фінансово-економічний університет. – 2006. – № 12. – С. 61–66.
15. Ткач І. М. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в оборонно-промисловому комплексі України / І.М. Ткач // Проблеми науки. – 2007. – № 3. – С. 23-28.
16. Волосюк М.В. Розвиток промислово-інноваційного комплексу України за пріоритетними напрямками / М.В. Волосюк // Проблеми науки. – 2007. - №9. – С.13-19.
17. Мех О.А. Інноваційні аспекти консолідації компаній фармацевтичної галузі: проблеми та перспективи / О.А. Мех // Проблеми науки. – 2009. – №4. – С.16–21.
18. Васильєва Н.К. Імітаційна модель інноваційно-інтеграційної модернізації технологій в АПК України / Н.К. Васильєва // Економіст. – 2005. – № 1. – С. 46–49.
19. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О.І. Дацій. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
20. Федун І.Л. Інноваційно-інвестиційне забезпечення системного оновлення технічного потенціалу / І.Л. Федун // Наукові записки / Зб. наук. праць. – Т.: Вид-во “Економічна думка” ТДЕУ, 2006. – Вип. 15. – С. 218–222.

Апатова Н.В. Теоретично-методологічні підходи до створення моделі інноваційного розвитку національної економіки. / Апатова Н.В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 3-15.

Розглядається основи створення моделі національного інноваційного розвитку, що містить як основні компоненти виробничі сектори економіки, визначаються чинники інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, модель, національна економіка, промисловість, сільське господарство.

Apatova N.V. Theoretical and methodological approach to the creation of the innovative development model of national economy. / Apatova N.V.// Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 3-15.

The model of national innovative development, containing the production sectors of economy as basic components is examined, the factors of innovative development are determined.

Keywords: innovative development, model, national economy, industry, agriculture.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 336.71(477.75)

**ДЕНЕЖНАЯ ОЦЕНКА ЗЕМЛИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ, КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК
ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Ермоленко Г.Г.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: g_ermolenko@mail.ru*

В статье рассмотрены некоторые модели денежной оценки земли рекреационного предприятия, дана их сравнительная характеристика, а так же описана модель разработанная автором, которая учитывает рыночные отношения в сфере рекреационного бизнеса и позволяет служить дополнительным источником финансирования.

Ключевые слова:денежная оценка земли,земельная рента, рекреационное предприятие, капитализации чистого операционного дохода.

ВВЕДЕНИЕ

Плата за землю, в современной экономической науке рассматривается как элемент системы платного землепользования. Сущность платы за землю раскрывается в теории земельной ренты, которая как экономическая категория рыночной экономики непосредственно связана с частной собственностью на землю и рынком земли.

Классическая теория земельной ренты рассматривает цену земли как функцию частной земельной собственности. В методологических разработках по экономической оценке вещественных факторов производства применительно к условиям нормальной рыночной экономики форма собственности на производственные ресурсы имеет принципиальное значение.

Земли рекреационного назначения как объект определения народнохозяйственной ценности земли и платы за землю можно рассматривать, как локальные, в известной мере замкнутые части некоторой территории (области, города, района и т.д.). Эти земли, с точки зрения функционального назначения, служат пространственным базисом размещения соответствующих объектов массового отдыха и туризма населения. Однако ценность этих земель определяется не столько их местоположением вообще, но местоположением в определенном, конкретном месте, обладающим определенным набором факторов– рекреационных ресурсов. Поэтому, для определения ценности (платы) земель рекреационного назначения необходимо использовать рентную методологию.

В настоящее время актуальным является вопрос, как можно произвести рыночную оценку стоимости санаторно-курортных учреждений (СКУ) в условиях ограниченного, а иногда и полного отсутствия финансово-информационного пространства рынка такой недвижимости.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Анализ последних исследований и публикаций. Данные методы начали использоваться только с развитием рынка недвижимости и доступности информации о фактах купли-продажи или аренды. [1,2,3,5]. Проблеме рыночных земельных отношений и разработки моделей по оценке недвижимости, земельных участков посвящены работы современных украинских ученых: Нудельмана М.С., Мухина А., Новикова Ю.Н., Сахацкого М. П., Ситника В.П., Тарарико О.Г., Шиян В. И., Карасика О. М., Кашченко О.О., Михасюк И.Р., Маланчук Н.Н. и др.

Целью данного исследования является возможность применения некоторых методологических подходов в моделях для денежной оценки земельного участка СКУ с учетом влияния основных региональных рекреационных факторов.

В ряде Указов Президента и законов Верховной Рады Украины за последние годы сложилось определение денежной оценки как капитализированного рентного дохода с земельного участка, расчет которого должен осуществляться на основе учета спроса и предложения, конкуренции и замещения, ожидания, изменения и других рыночных принципах [4].

Рекреационное хозяйство АР Крыма к началу 90-х годов включало около 700 учреждений лечения и отдыха с 177 тыс. мест, в том числе 75 тыс. мест круглогодичного функционирования, большое число организаций и служб, обеспечивающих санаторно-курортную деятельность крымских курортов. По данным официальной статистики в Крыму на протяжении последних 5 лет функционирует около 500 СКУ. В настоящее время, по данным Министерства курортов и туризма, в Крыму функционирует санаторно-курортные учреждения и туристские предприятия, имеющие базу размещения на территории АР Крым, которые образуют комплекс (СКТК). Данный комплекс в 2010г. включал 656 объектов вместимостью 61665 круглогодичных мест и 150530 максимально развернутых. Из общего количества предприятий комплекса только 245 предназначены для круглогодичного функционирования, 411 предприятий являются сезонными, что составляет 62,6% от их общего числа. В тоже время санаторно-курортный (оздоровительный) комплекс (СКК) в 2010г. состоял из 548 санаторно-курортных (оздоровительных) заведений с общим коечным фондом 120,4 тыс. коек (мест) в месяц максимального развертывания [11].

В АР Крым продолжается дальнейшая реорганизация и приватизация СКУ, многие предприятия переходят на хозрасчет. В последние годы уменьшается число государственных и возрастает число коллективных и частных учреждений (см. рис.1).

За истекший 2011 год в Крыму работало 39 учреждений частной формы собственности, в основном это дома, пансионаты и базы отдыха. Число СКУ, находящихся на самостоятельном балансе, составило 381 (71%) и 166 (31%) были освобождены от земельного налога.

Согласно ст. 13 Закона Украины «Об оценке земель» экспертная денежная оценка земли обязательно проводится в следующих случаях:

- отчуждение и страхование земельных участков, относящихся к государственной и коммунальной собственности;

- залога земельного участка в соответствии с законом;
- определение инвестиционного вклада в реализацию инвестиционного проекта на земельные улучшения;
- определение стоимости земельных участков, которые принадлежат к государственной или коммунальной собственности, в случае, если они вносятся в уставный фонд хозяйственного общества;
- определение стоимости земельных участков при реорганизации, банкротстве или ликвидации хозяйственного общества (предприятия), с государственной частью или частью коммунального имущества, которое является владельцем земельного участка;
- выделение или определение части государства или территориального общества в составе земельных участков, которые находятся в общей собственности;
- отображение стоимости земельных участков и права пользования земельными участками в бухгалтерском учете в соответствии с законодательством Украины;
- определение убытков владельцам или землепользователям в случаях, установленных законом или договором;
- решение суда.

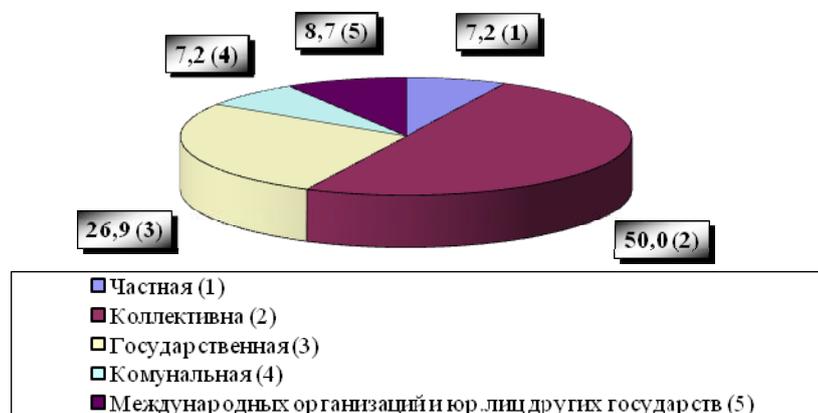


Рис.1. Распределение SKU по формам собственности в 2010 г. (%)

Согласно с действующей Методикой экспертной денежной оценки земельных участков КМУ[4], экспертная оценка земельных участков должна осуществляться на основе следующих методических подходов:

- капитализации чистого операционного или рентного дохода (прямая и косвенная капитализация);
- сопоставлении цен продажи подобных земельных участков (сравнительном);
- учет расходов на земельные улучшения (затратном).

Оценка земельных участков с использованием затратного метода базируется на определении расходов на замещение (воспроизводство) сооружений SKU за вычетом поправок на физический износ и все виды соответствующих форм обесценивания с учетом экономических преимуществ места расположения оцениваемого объекта и должна проводиться по каждому конкретному SKU.

Полная стоимость замещения – это стоимость строительства в текущих ценах зданий и сооружений, построенных из новых материалов и в соответствии с современным дизайном, планировкой; полная стоимость воспроизводства – это стоимость строительства в текущих ценах точной копии здания с использованием точно таких же материалов, дизайна и т. д. Затратный подход применяется тогда, когда объект оценивается в целях коммерческого налогообложения или наложение ареста или требует отделения стоимости здания от стоимости земли в целях подоходного налогообложения и бухгалтерского учета.

Денежная оценка земельных участков СКУ с использованием сравнительного подхода очень сильно затруднена, т.к. при использовании данного метода стоимость объекта оценки определяется исходя из сопоставления цен продажи аналогичных объектов. В настоящее время рынок недвижимости СКУ в Украине не существует и поэтому получить данные для расчета валового рентного мультипликатора GRM, не представляется возможным.

И.Рассмотрим модель В.М. Рабиновича, в которой метод определения ренты на макроуровне как доли от стоимости продукции (услуг), например, доли стоимости прибавочного продукта или прибыли нашел свое отражение в региональной модели. Предлагается следующая методика. Определяется норматив платы за землю по формуле:

$$r_{k,j} = P_{k,j} \cdot r_{k,j} \cdot K_{k,j} \tag{1}$$

где $r_{k,j}$ – норматив платы за земли рекреационного назначения для k -го рекреационного объекта по j -му региону, руб./((га • год);

$P_{k,j}$ – прибыль от функционирования k -го рекреационного объекта в j -ом регионе, руб. /((га • год), определяемая по формуле:

$$P_{k,j} = t \cdot A_{k,j}$$

$A_{k,j}$ – произведение показателей, определяемое по формуле:

$$A_{k,j} = R_{k,j} \cdot Z_{k,j} \cdot T_{k,j}$$

$R_{k,j}$ – средняя плотность отдыхающих по k -му рекреационному объекту на единицу площади в j -ом регионе, чел./((га • день);

$Z_{k,j}$ – цена услуг (цена путевки) по k -му рекреационному объекту для j -го региона, руб./((чел. • день);

$T_{k,j}$ – период пребывания отдыхающих на k -ом объекте j -го региона в течение года, дни;

T – доля прибыли в цене услуг (цене путевки);

P – коэффициент, характеризующий вклад рекреационных природных факторов в величину прибыли;

$K_{k,j}$ – коэффициент региональной дифференциации качества рекреационной территории по k -му рекреационному объекту для j -го региона, определяемый по формуле:

$$K_{k,j} = S_{k,j} / s$$

$S_{k,j}$ – сумма оценок рекреационных факторов, определяемая по формуле:

$$S_{k,j} = \sum V_{k,j,l} \cdot b_{k,j,l}$$

$V_{k,j,l}$ – оценка l -го рекреационного фактора по k -му объекту в j -м регионе, доли единицы. Значения $V_{k,j,l}$ принимаются по следующей шкале степени аттрактивности

рекреационных факторов: 0,0 – 0,02 (очень слабая); 0,2 – 0,4 (слабая); 0,4 – 0,6 (средняя); 0,7 – 0,8 (высокая); 0,9 – 1,0 (очень высокая).

$b_{k,j}$ – значимость 1-го рекреационного фактора по k-му объекту для j-го региона,
 s – средневзвешенное значение показателя оценки рекреационных факторов;
 $l = 1 \dots n$ – рекреационные факторы.

Народнохозяйственная ценность земель рекреационного назначения рассчитывается по формуле:

$$R_{k,j} = r_{k,j} / E$$

где E – норматив учета фактора времени (норма дисконта) и представляет собой известный, главным образом, из Теории эффективности капитальных вложений норматив для приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени. В условиях отсутствия рынка земли и не сложившегося рынка вообще норма E может служить содержательным и численным аналогом нормы ссудного процента, применяемой при определении, например, размера арендной платы за землю. Нормативный характер параметра E вполне согласуется с задачей определения показателей платы за землю в формах цены земли, земельного налога, арендной платы именно как нормативов. При этом установление E в переходной экономике может быть прерогативой федеральных управленческих органов (Минэкономики, Минфина, НБУ).

II. Рассмотрим методику моделирования стоимости СКУ с использованием нормативной денежной оценки. Данная модель реализует жесткие нормативы, утвержденные законодательными и регламентирующими документами государственного и регионального уровня. Для оценки стоимости участков СКУ в зависимости от его расположения относительно населенного пункта можно воспользоваться следующими нормативными методами.

1) Денежная оценка земель промышленности, транспорта и связи

В основу расчета денежной оценки земель промышленности, транспорта, связи и иного назначения положен рентный доход от целевого использования земельных участков и осуществленного улучшения по обустройству и определяется по формуле:

$$Ц_{п} = P_{ппп} \times T_k \times K_f \times K_m \times P_d, \quad (2)$$

2) Денежная оценка земельных участков населенных пунктов определяется по методике утвержденной КМУ №213 от 23.03.95г., в соответствии с которой, денежная оценка земель определяется по формуле:

$$Ц_{п} = B \times N_p K_f \times K_m \times P_d / N_k$$

где: $Ц_{п}$ – денежная оценка земельного участка; B – норматив затрат на освоение и обустройство территории включает капиталовложения на её инженерную подготовку, строительство главных сооружений и магистральных линий водоснабжения, канализации, тепло обеспечения, электроснабжение, газоснабжение, стоимость санитарной очистки, зеленых насаждений, улично-дорожной сети, местного транспорту, объектов социальной инфраструктуры общественного и местного значения, а так же затраты на компенсацию убытков, связанных со сменой характера использования территории.; N_p – норма прибыли

(стандартно принимается равным 6 %); N_k - норма капитализации (стандартно принимается равным 3 %); K_f – коэффициент, который характеризует функциональное использование земельного участка (под жилье, общественное строительство, для промышленности, транспорта и т.д.); T_k – срок капитализации рентного дохода и устанавливается на уровне 33 лет; K_m – коэффициент, который учитывает месторасположение земельного участка и в частности может быть использован для СКУ; P_d – площадь земельного участка.

Рентный доход, который создается за счет обустройства земельного участка ($P_{ппп}$), определяется по формуле:

$$P_{ппп} = (ТП - C - 3 \times K_{нр}) \times V_{зп} / V_{оф},$$

где : $P_{ппп}$ – рентный доход, который создается за счет обустройства земельного участка (в гривнах на 1 м кв.); ТП – нормативный объем товарной продукции предприятия, которое является собственником или пользователем оцениваемого земельного участка, гривен на 1 м кв.; С – производственные затраты, грн. на м кв.; $K_{нр}$ – коэффициент нормы рентабельности; $V_{зп}$ – балансовая стоимость зданий и сооружений, расположенных в границах земельного участка и инженерно-транспортной инфраструктуры, которая расположенная за пределами земельного участка и находится на балансе данного предприятия; $V_{оф}$ – балансовая стоимость основных фондов предприятия. При этом нормативный объем валовой продукции (ТП) рассчитывается: $ТП = 1,15 \times C$, где коэффициента нормативной рентабельности 1,15. Значение производственных затрат принимается по данным финансового отчета предприятия за тот год, который предшествовал году оценки. Значение коэффициента нормы рентабельности ($K_{нр}$), определяющий объемы затрат на расширенное воспроизводство, принимается на уровне 0,12.

Земли рекреационного назначения как объект определения ценности земли и платы за землю рассматриваются, как локальные, в известной мере замкнутые части некоторой территории (области, районы, города и т. д.). Эти земли, с точки зрения функционального назначения, служат пространственным базисом размещения соответствующих объектов массового отдыха и туризма населения. Ценность таких земель определяется так же их местоположением на конкретной территории, обладающей определенным набором факторов рекреационного назначения. Коэффициент K_m , учитывающий месторасположение земельного участка, рассчитывается по формуле:

$$K_m = K_p \times K_l$$

где K_p – коэффициент, который учитывает региональные факторы месторасположения земельного участка (удаление от административного центра и самого близкого населенного пункта, который имеет магистральные дороги (железная дорога, автомагистрали общегосударственного значения, морские и речные порты, аэропорты) вхождение в пригородную зону больших городов; K_l – коэффициент, который учитывает локальные факторы месторасположения земельного участка по инженерно-инфраструктурным, инженерно-геологическими, историко-культурными, природно-ландшафтными, санитарно-гигиеническими и территориально-планировочным условиями.

В данных методиках используется коэффициент K_m , который учитывает месторасположение земельного участка и в частности размещение участка в пределах курорта, в приморских, горнолесных зонах или других рекреационных территориях. Применение данного коэффициента в денежной оценке земельных участков СКУ – объект дальнейшего исследования автора.

III. Рассмотрим возможность применения для денежной оценки земельного участка СКУ региональных рекреационных моделей профессора Ю.Н. Новикова [3].

В первой модели автором выделяются шесть реакционных территорий Крыма, которые различаются между собой совокупностью рентных условий. Такое расположение рекреационных земель представляет собой концентрические кривые, охватывающие прибрежные границы полуострова. С этих позиций все побережье Крыма, а точнее его 500-метровая прибрежная полоса, составляет особую рекреационную ценность – это первая рекреационная зона «Субтропическая».

Вторая зона «Прибрежная», она примыкает к первой и удаленность от моря 0 – 0,5 км.

Третий рекреационный пояс, примыкающий непосредственно к прибрежному рекреационному поясу, находится под воздействием первого или второго вида климата. Его отличие заключается в удаленности от моря (от более 500 м до примерно 5 км).

Четвертый рекреационный пояс также находится под воздействием указанных климатических зон, но удален на расстояние от 5 до 25 км.

Пятый рекреационный регион "Центральный" охватывает всю остальную часть Крыма и удален от моря более чем на 25 км.

Шестая рекреационная зона – "Горнолесная" к ней следует отнести лесные пространства горной гряды, представляющей ценность для горного туризма.

В методике представлены рентообразующие рекреационные факторы такие как: морские купания; солнечные, песочные ванны, морской воздух, минеральные воды, ландшафт, воздействующие на формирование экспертной оценки описанных зон.

На основе экспертных оценок определяется бальная шкала таких рекреационных факторов. Исходя из оценки лечебного воздействия рекреационных факторов, Ю.Н. Новиков рассчитывает бальную оценку ресурсов рекреации по выделенным шести рекреационным регионам.

Однако все земли степного Крыма и предгорий получили рентную денежную оценку с позиций средств сельскохозяйственного производства. Известно, что средняя денежная оценка сельскохозяйственных земель Крыма составляла 4196 долл. Таким образом, в предложенной модели 1 балл рекреационного воздействия равен 4196 долл., то есть денежную оценку земель рекреационных зон Крыма можно рассчитать по формуле:

$$Ц_{nj} = Ц_{ср\ c/x} \times K_{rj} \quad (3)$$

где: $Ц_{nj}$ – денежная оценка 1 га земли j-ой рекреационной зоны; $Ц_{ср\ c/x}$ – средняя денежная оценка сельскохозяйственных земель Крыма; K_{rj} – суммарное количество рекреационных баллов по j-ой рекреационной зоны.

Далее автор проводит сравнение оценки стоимости земли рассчитанной по модели (3) и стоимостью земли под виноградником расположенной в одной и той

же рекреационной зоне. Так, например, земли рекреационной зоны № 1 «Субтропическая» по модели (3) оценены в 35 – 67 тыс. долл./га, что соответствует приведенной оценке виноградников этого региона 20 – 147 тыс. долл./га.

Денежная оценка земель, занятых виноградниками, практически не отличается от денежной оценки рекреационных земель, построенной на совокупности факторов, воздействующих на здоровье человека. Таким образом, обосновывается возможность применения модели (3) для денежной оценки земли СКУ. Данный подход к оценке можно изобразить графически.

Автором предлагается подойти к денежной оценке земель рекреационных зон другим способом (вторая модель). В условиях вхождения экономики Крыма в рыночные отношения рентные различия проявляются в стоимости пребывания в санаториях находящихся в различных рекреационных зонах, на этом строится вторая модель Новикова Ю.Н.

Алгоритм данной модели можно представить следующим образом:

Определяется сумма реализации одной средней путевки без НДС за летний период в расчете на 1 га территории СКУ по j-той рекреационной зоне:

$$PEAj = (СПj \times РП \times КД) \times (1 - НДС/100)$$

где $PEAj$ – сумма реализации; $СПj$ – средняя стоимость проживания одного рекреанта в день по j-той рекреационной зоне; $РП$ – рекреационная площадь на одного рекреанта, которая включает часть площади санатория с парковой частью и подсобными зданиями, зрелищными площадками, пляжа (100 м^2); $КД$ – количество дней в сезоне (90 летних дней). Затем определяется балансовая прибыль:

$$БПРj = PEAj \times КРПj$$

где $КРПj$ – коэффициент рентабельности продаж санаторно-курортных путевок по j-той рекреационной зоне.

Чистая прибыль $ЧПj$ – приходящаяся на 1 га территории СКУ в j-той рекреационной зоне определяется:

$$ЧПj = БПРj \times (1 - НП/100)$$

Тогда денежную оценку 1 га земельного участка СКУ в j-той рекреационной зоне можно рассчитать по формуле:

$$Цнj = (ЧПj + AP) \times ТЧП \quad (4)$$

где AP – абсолютный рентный доход при использовании худших земель. По Украине $AP = 1,6 \text{ ц./га}$ или в денежном выражении $AP = 22,4 \text{ долл./га}$; $ТЧП$ – срок капитализации, который согласно методике КМУ равен 33 года.

Рассмотрим пример расчета денежной оценки 1 га земли СКУ в Ялте согласно модели (4). В среднем размещение одного отдыхающего в санатории Ялты стоит 15 долл. в день, а на одного отдыхающего 100 м^2 , тогда стоимость оплаты за отдых на 1 га за сезон составит 112,5 тыс. долл.

Из этой суммы исключим налог на добавленную стоимость (НДС) 20%. Сумма реализации без НДС – 90 тыс. долл./га. При уровне рентабельности реализации путевок в Ялте, равной 6%, будет получена балансовая прибыль на 1 га 90 тыс. долл. $\times 0,06 = 5,4$ тыс. долл. После уплаты налога на прибыль 30% чистая прибыль составляет 3,78 тыс. долл./га. Согласно (4) денежная оценка 1 га равна 125,47 тыс.

долл., что в какой-то мере соответствует приведенной оценке виноградников этого региона 20 – 147 тыс. долл./га.

Правда, аналогичный расчет по приморской зоне (г. Евпатория), используя второй метод денежной оценки 1 га земли СКУ, дает результат равный 83,89 тыс. долл./га, что в два раза превышает расчет с использованием первой модели.

Таким образом, автор делает вывод, что модель денежной оценки рекреационных земель, построенная на влиянии рекреационных факторов и модель, использующая дифференциацию стоимости пребывания в СКУ, идентичны по результатам и могут быть использованы при расчете стоимости СКУ.

Однако можно отметить, что моделям присущи некоторые расхождения, которые можно объяснить определенным количеством допущений, используемых как в первой, так и во второй модели. К ним можно отнести:

в первой модели используется средняя стоимость 1 га сельскохозяйственных земель по всему Крыму, на наш взгляд корректней применять в расчетах среднюю стоимость 1 га сельскохозяйственных земель по каждой рекреационной зоне;

аналитически вторая модель состоит из ряда сомножителей, не точное задание которых может приводить к значительным отклонениям в конечных расчетах. Так например нет обоснования тому, что на одного отдыхающего приходится 100 м² территории СКУ.

В целом можно сказать, что данные модели Новикова Ю.Н. можно использовать для денежной оценки земель СКУ, в региональном аспекте, т.е. для расчета максимального или минимального значения стоимости 1 га в пределах данной рекреационной зоны.

IV. Локальная модель, предлагаемая автором статьи.

Метод капитализации чистого операционного дохода позволяет использовать сравнение дохода оцениваемого объекта с объектом – аналогом. Такой подход основывается на том, что подобные по своей деятельности и доходности объекты имеют одинаковые ставки капитализации и предполагает эффективное использование земельного участка, в частности для СКУ.

Общепринятый подход при прямой капитализации чистого дохода определяет оценочную стоимость земельного участка по формуле:

$$Ц_{кп} = Д_о / С_к \quad (5)$$

где: Ц_{кп} – оценочная стоимость земельного участка СКУ, определенная путем прямой капитализации чистого дохода; Д_о – чистый операционный годовой доход СКУ; С_к – ставка капитализации (коэффициент).

Согласно [4] чистый операционный доход это действительный валовой доход от приносящей доход недвижимости за вычетом операционных расходов и расходов на замещение. При этом операционные расходы представляют собой текущие расходы по эксплуатации объекта недвижимости, необходимые для воспроизводства дохода (не включая обслуживание долга и подоходный налог) и разделяются на:

операционные расходы переменные, т.е. текущие операционные расходы, изменяющиеся в зависимости от степени загруженности объекта недвижимости (оплата коммунальных услуг, переменная заработная плата и др.);

операционные расходы постоянные – текущие операционные расходы, величина которых не зависит от степени загруженности объекта недвижимости (налоги на недвижимость, платежи по страхованию и др.).

При этом ставка капитализации чистого дохода S_k определяется соотношением между чистым операционным годовым доходом (Доп) и ценой продажи подобного земельного участка (Цп) по формуле:

$$S_k = \text{Доп} / \text{Цп} \quad (6)$$

Частный курортный сектор в последние годы активно развивается и быстро реагирует на спрос отдыхающих и предлагает любые условия проживания, отдыха и даже лечения от скромных многоместных комнат без питания и минимальными удобствами до сдачи в аренду фешенебельных еврономеров и отдельных вилл-особняков с полным сервисом обслуживания, снабженных современной лечебно-профилактическим оборудованием и высококвалифицированными медицинскими работниками.



Рис. 2. Схема денежной оценки земельного участка СКУ в модели автора

Рассмотрим административно-территориальную организацию района при приоритетном развитии рекреационной отрасли и наличие в ней классических санаторно-курортных учреждений и активно действующего частного курортного сектора в виде малых рекреационных (курортных) предприятий (мини-гостиниц, мини-пансионатов, мини-санаториев, турбаз).

На наш взгляд локальность предлагаемой модели заключается в том, что при расчете ставки капитализации чистого дохода S_k , необходимо ориентироваться на доходность предоставляемых услуг отдыха так называемого «частного курортного сектора». Схематически данная модель представлена на рис. 2.

Стоимость таких предлагаемых курортных услуг «частников», следовательно, и размер их сезонного дохода в зависимости от классности можно определить, путем опроса посредников по размещению отдыхающих на вокзалах и в других общественных местах конкретного региона.

Цена продажи таких участков может быть получена из анализа рынка недвижимости частного сектора данного региона. Таким образом, расчет ставки капитализации чистого дохода для данного SKU можно произвести по формуле (7)

$$C_k = \frac{\sum \left(\frac{D_{oni}}{C_{ni}} \right) \times K_i}{\sum K_i} \dots + C_{кл} \dots + C_{доп} \dots \quad (7)$$

где

i – индекс класса курортного сервиса; $i=1, \dots, N$; $i=1$ – класс апартамент (VIP), $i=2$ – класс люкс, $i=3$ – класс полулюкс и т.д.

N – число классов сервиса, оцениваемого SKU;

$D_{доп}$ – средний чистый операционный доход от подобного частного курортного бизнеса i -го класса;

C_{ni} – средняя цена продажи подобного частного земельного участка i -го класса курортного сервиса;

K_i – количество койко-мест i -го класса в данном SKU;

$C_{кл}$ – ставка капитализации от предоставленных лечебных услуг в данном SKU;

$C_{доп}$ – ставка капитализации от предоставленных дополнительных услуг рекреационного сервиса в данном SKU.

Подставив C_k в формулу (5) получим оценочную стоимость земельного участка SKU с учетом его рекреационных особенностей, классности, экологии, региональных, культурных и других ценностей.

ВЫВОДЫ

При исчислении налога за земли рекреационного значения в 2011 г., нормативная денежная оценка которых не проведена, согласно п. 279.1 ст. 279 Налогового кодекса Украины ставка налога за земельные участки, переданные в собственность или предоставленные в пользование на землях рекреационного назначения составляет 5% от нормативной денежной оценки единицы площади пашни по области.

Таким образом, рекреационные земли приравниваются к сельскохозяйственным землям, что вообще некорректно. Представленная автором локальная модель может эффективно использоваться для денежной оценки земель SKU с учетом их рекреационных особенностей и современных рыночных отношений в регионах Украины. Очевидно, что более точная (реальная) денежная оценка земли санаторно-курортного учреждения может служить источником финансирования как для самого учреждения в случае ее переоценки, а, следовательно, дополнительного налогообложения или как источник финансирования бюджета при недооценки рекреационных земель, что в размерах курортного региона имеет существенное значение.

Дальнейшие исследования в данном направлении позволят совершенствовать определение рыночной цены санаторно-курортного учреждения, за которую оно может быть продано или приобретено в процессе трансформации собственности, а так же для получения кредитов по залогу имущества, при страховании, сдачи в аренду, уплату налога на землю и т.п.

Список литературы

1. Мухин А. Влияние рынка недвижимости на развитие экспертной оценки имущества в Украине/ А.Мухин //«Экономика Украины»- 2002.- №4, С. 43-50
2. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости/Дж.Фридман, Н.Ордуэй. – М., "Дело Лтд", 1995.- 412 с.
3. Новиков Ю.Н. Денежная оценка земель Крыма и ее практическое использование/ Ю.Н.Новиков. – Симферополь: Таврида, 2002. – 280 с.
4. Методика экспертной денежной оценки земельных участков. Постановление Кабинета Министров Украины N 1531 от 11 октября 2002 г.
5. Сахацький М. П. Розвиток приватної власності на землю в Україні / М.П. Сахацький // Економіка АПК. — 1999. — № 4. — С. 3-8.
6. Ситник В.П. Оптимізація структури землекористування і охорона ґрунтів / В.П.Ситник, О.Г.Тараріко // Вісник аграрної науки. – 1999.– №3.– С. 5-9.
7. Шиян В.И. Денежная оценка земель: Методика и методология / В.И. Шиян // Экономика Украины. – 1998. –№11. – С. 57-60.
8. Карасик О. М. Теоретичні засади формування ціни на землю / О. М. Карасик // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 122–133.
9. Кашенко О.А. О рынке земли и его инфраструктуре / О.А.Кашенко // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 51–85.
10. Михасюк И.Р. Земельный кадастр и дифференциальная рента / И.Р.Михасюк, Н.Н.Маланчук. — Львов: Вища школа; Изд-во при Львовском ун-те, 1971. – 168 с.
11. Статистический сборник «Санаторно-курортное лечение, организованный отдых и туризм в Крыму» ГУ статистики в АРК, г.Симферополь, 2011.– 64с.

Єрмоленко Г.Г. Грошова оцінка землі санаторно-курортної установи, як додаткове джерело фінансування/ Г.Г. Єрмоленко // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 16-27.

У статті розглянуті деякі моделі грошової оцінки землі рекреаційного підприємства, дана їхня порівняльна характеристика, а так само описана модель розроблена автором, яка враховує ринкові відносини в сфері рекреаційного бізнесу й дозволяє служити додатковим джерелом фінансування.

Ключові слова: грошова оцінка землі, земельна рента, рекреаційне підприємство, капіталізації чистого операційного доходу.

Ermolenko G.G. The monetary valuation of the land of spa facilities, as an additional source of funding / G.G. Ermolenko // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 16-27.

The article deals with some models of the monetary valuation of the land recreation enterprises, given their comparative characteristics, as well as describe the model developed by the author, which takes into account market relations in the field of recreational businesses, and allows an additional source of funding.

Keywords: monetary valuation of land, land rent – Nye, recreational enterprise, the capitalization of net operating income.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 336.71 (073)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОЛОДЕЖНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕКИ

Журба И.С.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: irynazhurba@rambler.ru*

В статье представлено исследование сущности и структуры молодежной жилищной ипотеки, приведена модель понятийного аппарата молодежной жилищной ипотеки, рассмотрена сущность элементов молодежной жилищной ипотечной системы и молодежного жилищного ипотечного механизма.

Ключевые слова: молодежная жилищная ипотека, молодежная жилищная ипотечная система, молодежный жилищный ипотечный механизм, молодежный жилищный ипотечный рынок.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в Украине с целью решения жилищной проблемы молодежи активно развивается молодежная жилищная ипотека. Уже стали традиционными такие способы поддержки государством молодых граждан как льготное кредитование приобретения или строительства жилья и частичная компенсация процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам, выданным коммерческими банками. К этим способам добавляются новые - в рамках Государственной целевой социально-экономической программы строительства (приобретения) доступного жилья на 2010 – 2017 гг., одной из целевых групп которой являются молодые граждане [1]. На третьем этапе реализации данной Программы (2015 – 2017 гг.) планируется внедрение нового финансово-инвестиционного механизма государственной поддержки строительства (приобретения) доступного жилья. Исследование теоретических основ (а именно сущности и структуры, в том числе в целом и поэлементно) молодежной жилищной ипотеки, которая является частью вышеназванного механизма, и является **целью данной статьи**.

1. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА МОЛОДЕЖНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕКИ

Классификационные признаки и определение сущности молодежной жилищной ипотеки

Молодежная жилищная ипотека представляет собой разновидность ипотеки по двум классификационным признакам: вид заемщика (в данном случае – молодые граждане) и объект ипотечной недвижимости (жилая недвижимость).

Согласно законодательству Украины молодежь (или молодые граждане) – это граждане Украины в возрасте от 14 до 35 лет [2].

Данная дефиниция и проведенное автором ранее исследование [3] понятийного аппарата ипотеки позволяют дать следующее определение молодежной жилищной ипотеки.

Молодежная жилищная ипотека – это финансовая категория, которая представляет собой 1) долгосрочное обязательство заемщика, возраст которого на момент возникновения данного обязательства не должен превышать 35 лет,

обеспеченное залогом жилого недвижимого имущества или имущественных прав на жилую недвижимость с сохранением права ипотекодателя на владение и пользование им; 2) вид обеспечения выполнения обязательства жилым недвижимым имуществом, которое остается во владении и пользовании ипотекодателя, согласно которому ипотекодержатель имеет право в случае невыполнения должником обеспеченного ипотекой обязательства удовлетворить свои требования за счет предмета ипотеки в первую очередь перед другими кредиторами этого должника; при этом возраст должника на момент возникновения данного обязательства не должен превышать 35 лет.

Модель понятийного аппарата (структура) молодежной жилищной ипотеки

В соответствии с изложенной автором в статье [3] моделью понятийного аппарата ипотеки, молодежная жилищная ипотека на теоретическом уровне может быть представлена молодежной жилищной ипотечной системой, взаимодействие между элементами которой осуществляется при помощи молодежного жилищного ипотечного механизма, а на практическом уровне – молодежным жилищным ипотечным рынком (см. рис. 1).

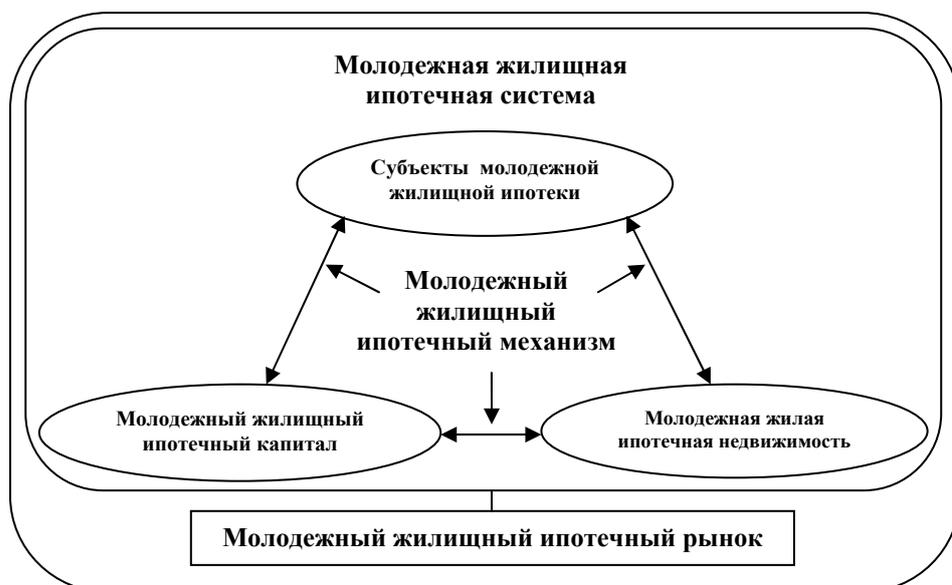


Рис. 1. Модель понятийного аппарата молодежной жилищной ипотеки
Источник: составлено автором

Определения структурных элементов молодежной жилищной ипотеки

Основываясь на предложенных автором в статье [3] определениях терминов «ипотечная система», «ипотечный механизм» и «ипотечный рынок» и приведенной выше трактовке термина «молодежная жилищная ипотека», можно предложить

следующие определения «молодежной жилищной ипотечной системы», «молодежного жилищного ипотечного механизма» и «молодежного жилищного ипотечного рынка».

Молодежная жилищная ипотечная система (она же - система молодежного ипотечного жилищного кредитования) - совокупность субъектов молодежной жилищной ипотеки, молодежного жилищного ипотечного капитала и жилой ипотечной недвижимости, связанных в единое целое, которые создают единую структуру молодежной жилищной ипотеки и взаимодействуют при помощи молодежного жилищного ипотечного механизма с целью эффективного распределения ресурсов при долгосрочном кредитовании под залог недвижимого имущества и для обеспечения молодежи собственным жильем.

Молодежный жилищный ипотечный механизм (механизм молодежного жилищного ипотечного кредитования) - взаимосвязь элементов молодежной жилищной ипотечной системы на основе определенных принципов, социально-экономических рычагов, методов, норм и процедур, обеспечивающих доходное движение ресурсов при долгосрочном кредитовании под залог недвижимости, которая остается в пользовании у залогодателя или третьего лица, а также способы действия и регулирования ипотечных отношений.

Молодежный жилищный ипотечный рынок - система экономико-правовых отношений, возникающих между субъектами молодежной жилищной ипотеки на взаимосвязанных рынках финансов и недвижимости по поводу аккумуляции денежных ресурсов, их размещения в форме молодежных жилищных ипотечных кредитов и рефинансирования ипотечных активов с целью осуществления инвестиционных операций на рынке жилой недвижимости и обеспечения молодежи собственным жильем.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ МОЛОДЕЖНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕЧНОЙ СИСТЕМЫ

Субъекты молодежной жилищной ипотечной системы: состав, функции и экономические интересы

В качестве первого элемента определим субъектов данной системы. Отметим, что состав субъектов ипотеки в целом подробно исследован украинскими и зарубежными авторами. Так, Евтух А.Т. выделяет основных и обеспечивающих субъектов. При этом к основным субъектам относятся заемщик (залогодатель), кредитор (залогодержатель), инвестор, государство (законодатель). В свою очередь, обеспечивающими субъектами являются страховые компании, компании по оценке недвижимости, финансовые институты, осуществляющие посреднические операции на вторичном рынке закладных; судебные органы; учреждения, обеспечивающие доступ к жилью через ипотеки различных слоев населения по программам правительства (учреждения программ); нотариальные органы. [4, с. 39 - 40]

Базилевич В.Д. и Погорельцева Н.П. также придерживаются разделения субъектов ипотеки на две вышеуказанные группы, однако, их состав несколько иной. Так, в группе основных субъектов выделяются только заемщик, кредитор и

инвестор. К обеспечивающим субъектам авторы относят специализированные, относительно самостоятельные организационно-правовые формы в лице органов государственной регистрации прав на недвижимое имущество; судебные органы; учреждения нотариальных и юридических услуг; страховые компании; компании по оценке недвижимости; финансовые институты, осуществляющие посреднические операции на рынке залоговых и т.п. [5, с. 66 – 68]

Разумова И.А. к субъектам ипотеки относит заемщика, кредитора, продавца жилья, государство как таковое, государственные органы, регулирующие и контролирующие деятельность участников ипотечного рынка; операторов вторичного рынка ипотечных кредитов, страховые компании, оценщиков, риэлтерские компании и инвесторов. [6, с. 56 - 59]

Паливода К.В. в числе составляющих организации ипотечного рынка жилья рассматривает органы государственного регулирования и органы местного самоуправления, саморегулирующиеся организации и институты ипотечного рынка жилья, которые также можно отнести к субъектам ипотечной системы. [7, с. 48, 53 – 69]

Субъекты молодежной жилищной ипотечной системы отличаются от субъектов жилищной ипотечной системы, в целом, двумя основными характеристиками. Во-первых, круг заемщиков значительно уже, поскольку, как уже упоминалось ранее, он ограничен только молодыми людьми в возрасте до 35 лет на момент получения ипотечного кредита, которые, как правило, должны соответствовать еще ряду требований к заемщикам по молодежным программам. И во-вторых, в число субъектов молодежной жилищной ипотеки, как правило, входит специализированное государственное финансовое учреждение, в задачи которого входит реализация программ поддержки развития молодежной жилищной ипотеки.

Обобщая вышесказанное, можно согласиться с разделением субъектов молодежной жилищной ипотечной системы на основных и обеспечивающих.

При этом автором предлагается рассматривать основных субъектов в расширенном составе и считать в их числе заемщика (ипотекодателя), кредитора (ипотекодержателя), продавца жилья, инвестора и государство.

В свою очередь, к обеспечивающим субъектам можно отнести:

- органы, регулирующие и контролирующие деятельность участников ипотечного рынка;
- операторов вторичного ипотечного рынка;
- саморегулирующиеся организации;
- страховые компании;
- специалистов по оценке недвижимости;
- риэлтерские компании;
- учреждения нотариальных и юридических услуг, паспортные службы;
- фонд гарантирования вкладов физических лиц;
- рейтинговые агентства;
- кредитные бюро;
- ипотечных брокеров.

Характеристика основных субъектов молодежной жилищной ипотечной системы приведена в табл. 1.

Таблица 1
Характеристика основных субъектов молодежной жилищной ипотечной системы

Субъект	Характеристика субъекта
Заемщик (ипотекодатель)	Физические лица в возрасте до 35 лет на момент получения ипотечного кредита, желающие улучшить свои жилищные условия и удовлетворяющие требованиям кредитора и специализированного государственного финансового учреждения
Кредитор (ипотекодержатель)	<ul style="list-style-type: none"> • Универсальные банки • Специализированное государственное финансовое учреждение • Ипотечные банки, в т.ч. земельные • Сберегательные банки, сберегательные кассы и ссудо-сберегательные ассоциации, взаимно-сберегательные банки и союзы • Строительно-сберегательные кассы, строительно-сберегательные кооперативы, строительные общества • Кредитные союзы и ассоциации • Фонды поддержки и международные фонды
Продавец жилья	Юридические и физические лица, в том числе специализированное государственное финансовое учреждение
Инвестор	<ul style="list-style-type: none"> • Физические лица • Юридические лица: <ul style="list-style-type: none"> · Специализированное государственное финансовое учреждение · Инвестиционные банки · Пенсионные фонды · Страховые компании · Паевые инвестиционные фонды и компании · Другие кредитные и финансовые институты
Государство	<ul style="list-style-type: none"> • Государственные и местные органы власти: <ul style="list-style-type: none"> · Законодательные органы власти · Высшие органы исполнительной власти · Судебные органы · Органы местного самоуправления • Специализированное государственное финансовое учреждение • Государственные учреждения, обеспечивающие доступ населению к жилью через ипотеки по программам правительства (учреждения программ)

Источник: составлено автором.

Характеристика обеспечивающих субъектов представлена в табл. 2.

Таблица 2

Характеристика обеспечивающих субъектов молодежной жилищной ипотечной системы

Субъект 1	Характеристика субъекта 2
Органы, регулирующие и контролирующие деятельность участников ипотечного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Центральный банк • Органы, регулирующие рынок ценных бумаг • Органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество • Органы, регулирующие земельные отношения • Органы опеки и попечительства • Государственные органы в сфере регулирования строительства • Антимонопольный комитет
Операторы вторичного ипотечного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Специализированные агентства ипотечного кредитования • Ипотечные фонды • Специализированные государственные финансовые учреждения • Депозитарии
Саморегулирующиеся организации	<p>Саморегулирующиеся организации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • кредитных институтов • финансовых посредников • страховых компаний • пенсионных фондов • эмитентов ипотечных ценных бумаг и т.п. <p>Как правило, создаются в виде ассоциаций.</p>
Страховые компании	Страховые компании, имеющие лицензии на данные виды страхования
Специалисты по оценке недвижимости	Юридические и физические лица, имеющие право на осуществление профессиональной оценки жилых помещений
Риэлтерские компании	Юридические лица, имеющие право осуществлять посредническую деятельность на рынке недвижимости
Учреждения нотариальных и юридических услуг, паспортные службы	<ul style="list-style-type: none"> • Система нотариата • Юридические консультации • Паспортные службы
Фонд гарантирования вкладов физических лиц	Специализированное учреждение, которое выполняет функции управления в сфере гарантирования вкладов физических лиц-вкладчиков банков с целью защиты их прав и интересов

Продолжение таблицы 2

1	2
Рейтинговые агентства	Коммерческие организации, занимающиеся оценкой платёжеспособности эмитентов, долговых обязательств, качества корпоративного управления, качества управления активами и т. п.
Кредитные бюро	Юридические лица, исключительной деятельностью которых является сбор, хранение, использование информации, составляющей кредитную историю
Ипотечные брокеры	Юридические или физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в области консультирования клиентов по вопросам ипотечного кредитования и оказывающие помощь в получении ипотечного кредита

Источник: составлено автором.

Каждому из вышеперечисленных субъектов молодежной жилищной ипотечной системы присущи свои функции и экономические интересы.

Функции и экономические интересы основных субъектов рассматриваются в табл. 3.

Таблица 3

Функции и экономические интересы основных субъектов молодежной жилищной ипотечной системы

Субъект	Функции	Экономические интересы
1	2	3
Заемщик (ипотекодатель)	<ul style="list-style-type: none"> • Заключение кредитных договоров с целью покупки/ строительства/ реконструкции жилой недвижимости под ее залог • Участие в государственных программах развития молодежной жилищной ипотеки 	<ul style="list-style-type: none"> • Максимизация объема привлечения дешевых финансовых ресурсов для покупки/ строительства/ реконструкции жилой недвижимости • Минимизация ипотечного процента • Получение финансовой поддержки государства в решении жилищной проблемы
Кредитор (ипотекодержатель)	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление заемщикам в установленном порядке молодежных жилищных ипотечных кредитов • Обслуживание выданных молодежных жилищных ипотечных кредитов • Удовлетворение денежных требований из стоимости заложенного жилья в случае невыполнения заемщиком своих обязательств по кредиту 	<ul style="list-style-type: none"> • Максимизация доходов от молодежных жилищных ипотечных кредитов • Минимизация рисков и обеспечение возвратности молодежных жилищных ипотечных кредитов

Продолжение таблицы 3

1	2	3
Продавец жилья	Продажа жилой недвижимости, находящейся в их собственности или принадлежащей другим физическим или юридическим лицам по их поручению	<ul style="list-style-type: none"> • Реализация жилой недвижимости • Максимизация денежных средств за продаваемую жилую недвижимость • Минимизация рисков, связанных с продажей
Инвестор	Приобретение ипотечных ценных бумаг, эмитируемых ипотечными кредиторами или операторами вторичного ипотечного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Максимизация прибыли капитала, вкладываемого в ипотечные ценные бумаги • Обеспечение надежности вложений
Государство	<ul style="list-style-type: none"> • Создание законодательно-нормативной базы для развития молодежной жилищной ипотеки • Финансовая поддержка приобретения/ строительства жилья молодыми гражданами • Предоставление государственных гарантий по молодежным жилищным ипотечным кредитам 	<ul style="list-style-type: none"> • Решение жилищной проблемы молодежи • Создание и развитие ипотечной системы в государстве • Неинфляционная поддержка жилищного строительства • Обеспечение финансовой стабильности в стране за счет интеграции реального и финансового секторов экономики путем капитализации жилой недвижимости

Источник: составлено автором по материалам [4 - 7].

Функции и экономические интересы обеспечивающих субъектов молодежной жилищной ипотечной системы рассматриваются в табл. 4.

Таблица 4

Функции и экономические интересы обеспечивающих субъектов молодежной жилищной ипотечной системы

Субъект	Функции	Экономические интересы
1	2	3
Операторы вторичного ипотечного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Рефинансирование кредиторов на основе установленных нормативов и требований, предъявляемых к процедурам ипотечного кредитования • Выпуск ипотечных ценных бумаг • Привлечение средств инвесторов на молодежный жилищный ипотечный рынок • Хранение ипотечных ценных бумаг • Открытие и ведение счетов в ипотечных ценных бумагах • Обслуживание операций эмитента по выпущенным им ипотечным ценным бумагам 	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Расширение перечня услуг • Повышение рейтинга

Продолжение таблицы 4

1	2	3
Органы, регулирующие и контролирующие деятельность участников ипотечного рынка	<ul style="list-style-type: none"> • Регулирование ипотечного кредитования • Регулирование рынка ценных бумаг • Регулирование земельных отношений • Регулирование строительства • Ведение реестра недвижимости, отягощенной залогом • Оформление перехода прав собственности к новому владельцу • Хранение и предоставление информации по правам собственности и обременению залогом жилья всем участникам ипотечного рынка • Защита прав несовершеннолетних и недееспособных во время подписания соглашений с объектами жилой недвижимости 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание и развитие ипотечной системы в государстве • Государственная поддержка и регулирование участников ипотечного рынка, контроль их деятельности • Защита интересов и прав участников ипотечного рынка
Саморегулирующиеся организации	<ul style="list-style-type: none"> • Сертификация специалистов ипотечного рынка • Выдача разрешений и лицензий на профессиональную деятельность, если такие полномочия делегированы государством • Разработка и внедрение кодексов поведения на рынках, регламентов, правил и стандартов ипотеки • Обеспечение информирования участников ипотечного рынка об изменении законодательства, правил и процедур • Оказание кредиторам содействия во внедрении рациональной практики проведения ипотечных операций • Разработка типов ипотечных кредитов, более доступных для заемщиков и менее рискованных для кредиторов 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание и развитие ипотечной системы в государстве • Защита интересов участников ипотечного рынка
Страховые компании	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование рисков молодежного жилищного ипотечного кредитования • Создание совместных проектов с кредиторами • Разработка собственных программ кредитования покупки жилья на основе накопительного страхования 	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Расширение перечня услуг • Повышение рейтинга
Специалисты по оценке недвижимости	Оценка жилой ипотечной недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Расширение перечня услуг • Повышение рейтинга

Продолжение таблицы 4

1	2	3
Риэлтерские компании	<ul style="list-style-type: none"> • Подбор вариантов купли-продажи жилья для заемщиков • Организация продажи жилья по поручению других участников рынка жилья • Участие в организации проведения торгов по реализации ипотечной жилой недвижимости, на которое судом обращено взыскание 	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Расширение перечня услуг • Повышение рейтинга
Учреждения нотариальных и юридических услуг	<ul style="list-style-type: none"> • Засвидетельствование правовых актов (регистрация договоров о передаче прав на недвижимость, об ипотеке и права ипотеки) • Предоставление юридических консультаций • Обеспечение юридического сопровождения сделок 	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Расширение перечня клиентской базы
Фонд гарантирования вкладов физических лиц	Возмещение физическим лицам – вкладчикам банков и других финансово-кредитных учреждений их вкладов в случае банкротства банка или другого финансово-кредитного учреждения	<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение доверия вкладчиков к банковской системе • Формирование ресурсов
Рейтинговые агентства	Определение рейтингов финансовых институтов и инструментов, что обеспечивает участникам ипотечного рынка объективную информацию для формирования своей кредитной и инвестиционной стратегий	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Повышение рейтинга
Кредитные бюро	Изучение кредитной истории заемщиков и продажа данной информации кредиторам	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Повышение рейтинга
Ипотечные брокеры	Помощь заемщикам в выборе подходящей ипотечной программы и в оформлении необходимых документов	<ul style="list-style-type: none"> • Получение прибыли • Расширение перечня клиентской базы

Источник: составлено автором по материалам [5 - 7].

Сущность и функциональные формы молодежного жилищного ипотечного капитала

Перейдем к рассмотрению второго элемента молодежной жилищной ипотечной системы – молодежному жилищному ипотечному капиталу.

Молодежный жилищный ипотечный капитал - это объект отношений на молодежном ипотечном жилищном рынке, характерными чертами которого являются:

- обеспеченность залогом жилой недвижимости с сохранением за

ипотекодателем права владения и пользования предметом ипотеки;

- долгосрочность;
- функционирование в форме ипотечных кредитов, заемщиками по которым выступают лица до 35 лет, и ипотечных ценных бумаг;
- особый механизм движения, который определяется институциональной организацией ипотечного рынка;
- направленность на формирование инвестиционных мотиваций на рынке жилой недвижимости и решение проблемы обеспечения молодежи собственным жильем.

Функциональными формами молодежного жилищного ипотечного капитала являются:

- молодежный жилищный ипотечный кредит;
- государственная финансовая поддержка;
- ипотечные ценные бумаги.

Молодежный жилищный ипотечный кредит - долгосрочное обязательство заемщика в возрасте до 35 лет на момент возникновения обязательства, обеспеченное залогом жилого недвижимого имущества или имущественных прав на жилую недвижимость с сохранением права ипотекодателя на владение и пользование ним.

Государственная финансовая поддержка может осуществляться в следующих формах:

- льготное кредитование приобретения (или строительства) жилья молодыми гражданами;
- частичная компенсация процентной ставки по молодежным жилищным ипотечным кредитам, выданным коммерческими банками;
- субсидия первоначального взноса по молодежным жилищным ипотечным кредитам, выданным коммерческими банками и др.

Ипотечные ценные бумаги представлены стандартными для ипотеки видами и включают в себя:

- закладные;
- векселя;
- ипотечные облигации;
- ипотечные сертификаты и т.д.

Особенности молодежной жилой ипотечной недвижимости

Третий элемент молодежной жилищной ипотечной системы – молодежная жилая ипотечная недвижимость – включает в себя далеко не весь перечень объектов жилой ипотечной недвижимости, поскольку в программах молодежного жилищного ипотечного кредитования, как правило, устанавливаются более строгие ограничения по предоставляемой в залог недвижимости, чем по обыкновенным программам жилищного ипотечного кредитования. Эти ограничения, как правило, касаются года строительства либо степени готовности недвижимости, если в качестве залога предлагается строящаяся недвижимость.

3. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ МОЛОДЕЖНОГО ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО МЕХАНИЗМА

Элементы молодежного жилищного ипотечного механизма представлены на рис. 2.



Рис. 2. Элементы молодежного жилищного ипотечного механизма.

Источник: составлено автором по материалам [4].

Ипотечные принципы молодежного жилищного ипотечного механизма

Ипотечные принципы - это основные правила, которыми руководствуются субъекты ипотечного рынка при движении ресурсов.

Выполнение ипотечных принципов осуществляется с помощью методов и процедур и является обязательным для ипотечного механизма по эффективному использованию и развитию недвижимости. [4, с. 45]

По мнению автора, система ипотечных принципов в молодежном жилищном ипотечном механизме (представлена на рис. 3) отличается от общих ипотечных принципов большим весом принципа социальности, чем принципа доходности.

Социально-экономические рычаги молодежного жилищного ипотечного механизма

Социально-экономические рычаги ипотеки, по определению Евтуха А.Т., являются «своеобразной двигательной силой, побуждающей действовать субъектов ипотечной системы по капитализации недвижимости». [4, с. 46] Таковой исследователь считает мотивы и стимулы субъектов ипотеки, то есть их интересы. Экономические интересы субъектов молодежной жилищной ипотеки подробно рассмотрены в табл. 3 и 4. Финансовым выражением интереса на ипотечном рынке могут быть стоимость приобретения (или строительства) недвижимости, ипотечный процент, стоимость привлечения ресурсов для кредиторов, ставки налогов, условия погашения кредита, обеспеченность жильем и т.д. Для молодежной жилищной ипотеки это также те льготы или компенсации, которые устанавливаются по молодежным ипотечным программам государством.



Рис. 3. Система ипотечных принципов.
 Источник: составлено автором по материалам [4, с. 45].

Нормативно-правовое обеспечение молодежного жилищного ипотечного механизма

Нормативно-правовое обеспечение включает в себя:

1) законодательство:

- общее (Конституция, Кодексы):
- базовое (основное) – регламентирует деятельность основных субъектов молодежной жилищной ипотеки;
- обеспечивающее – регламентирует деятельность обеспечивающих субъектов молодежной жилищной ипотеки;

2) подзаконные акты в сфере ипотеки, в целом, и молодежной жилищной ипотеки, в частности;

3) судебные решения по делам, связанным с разрешением споров, касающихся ипотеки.

Стандарты и правила молодежного жилищного ипотечного кредитования

Стандарты и правила молодежного жилищного ипотечного кредитования, в основном, совпадают со стандартами и правилами ипотечного кредитования в целом. Их назначение - установление единых условий и требований к оформлению, предоставлению и обслуживанию молодежных жилищных ипотечных кредитов. Это способствует минимизации рисков кредиторов и инвесторов и, таким образом, положительно влияет на стабильность финансово-кредитной системы страны. Обычно стандарты носят рекомендательный характер и разрабатываются органами государственного регулирования или саморегулирующимися организациями. [8, с.3, 5]

Стандарты ипотечного кредитования, как правило, включают в себя:

1) общие условия предоставления ипотечных кредитов;

2) систему коэффициентов и нормативов (DP, LTV, PTI 1, PTI 2, OTI, PIR, HSE, RCBI – см. табл. 5);

3) граничные параметры ипотечного кредитования (размер первоначального взноса заемщика, максимальная сумма кредита, максимальная ставка по кредиту и т.п.);

4) стандарты эмиссии ипотечных ценных бумаг. [7, с. 49 – 51; 9, с. 151 – 154, 157]

К стандартам эмиссии ипотечных ценных бумаг относятся следующие коэффициенты:

- обеспечение (покрытие) объемов эмиссии ипотечных ценных бумаг стоимостью залоговой недвижимости;
- покрытие доходов по ипотечным ценным бумагам доходами эмитентов этих бумаг от процентов за обслуживание ипотечных кредитов;
- обеспечение отдельного покрытия эмиссии ценных бумаг активами эмитентов от покрытия других обязательств этих эмитентов и др.

Также к этой группе стандартов принадлежат стандарты эмиссии ипотечных ценных бумаг на базе пулов закладных и ипотечных сертификатов участия, стандарты формирования этих пулов (по признакам однородности кредитов в пулах по сроку, доходности, условиям погашения, обеспечению и т.п.). [7, с. 49 - 51]

Система коэффициентов ипотечного кредитования

Название коэффициента	Расчет показателя	Значение показателя
1	2	3
Уровень собственного капитала (DP, LTR)	<p>Первоначальный взнос заемщика</p> $DP = \frac{\text{Первоначальный взнос заемщика}}{\text{Стоимость недвижимости}} * 100\%$ $DP = 100\% - LTV$	Степень защищенности кредита собственными средствами заемщика (дополнительная гарантия выплат по кредиту). Чем выше значение коэффициента, тем меньше кредитный риск, но и меньше доступность кредита. Не менее 30%.
Соотношение суммы кредита и стоимости залоговой недвижимости (LTV)	$LTV = \frac{\text{Сумма кредита}}{\text{Сумма обеспечения}} * 100\%$	Уровень кредитного риска по степени обеспеченности кредита стоимостью заложенной недвижимости.
Коэффициент кредитоспособности (PTI 1)	$PTI 1 = \frac{\text{Сумма погашения по кредиту}}{\text{Ежемесячный чистый доход}} * 100\%$	Способность заемщика выплачивать кредит на постоянной основе. Не более 28%.
Коэффициент общей кредитоспособности (PTI 2)	<p>Сумма погашения основного долга и другие затраты, связанные с приобретаемой недвижимостью</p> $PTI 2 = \frac{\text{Сумма погашения основного долга и другие затраты, связанные с приобретаемой недвижимостью}}{\text{Ежемесячный чистый доход}} * 100\%$	Способность заемщика нести общие затраты, связанные с приобретенной недвижимостью.
Коэффициент платежеспособности (OTI)	$OTI = \frac{\text{Совокупные ежемесячные затраты}}{\text{Совокупные ежемесячные доходы}} * 100\%$	Способность заемщика оплачивать и недвижимость, и текущие расходы семьи.
Коэффициент доступности кредита (PIR)	$PIR = \frac{\text{Стоимость недвижимости}}{\text{Годовой доход}} * 100\%$	Уровень доступности и надежности кредита. Не более 4,5. В развитых странах этот показатель составляет 2 – 3,5.
Коэффициент стоимости обслуживания кредита	$\frac{\text{Ежегодные процентные выплаты по кредиту}}{\text{Годовой доход}} * 100\%$	
Коэффициент затрат на жилье (HSE)	$HSE = \frac{\text{Ежемесячные жилищные затраты, связанные с приобретением недвижимости, не учитывая расходы по кредиту}}{\text{Совокупный ежемесячный доход}} * 100\%$	Способность заемщика содержать приобретенную недвижимость.

Продолжение таблицы 5

1	2	3
Коэффициент дохода созаемщика (RCBI – Ratio of Co-borrower's Income)	$RCBI = \frac{\text{Совокупные доходы созаемщика за год}}{\text{Совокупный доход}} * 100\%$	Уровень обеспеченности доходами созаемщика (члена семьи). 37% – 45%.
Коэффициент соотношения между стоимостью младших заложных и рыночной стоимостью недвижимости	$\frac{\text{Текущая рыночная стоимость заложенного имущества}}{\text{Суммарная стоимость всех заложных}} * 100\%$	Не более 70%.

Источник: составлено автором по материалам [9, с. 151 – 154, 157; 7, с. 49 – 51; 4, с. 171 - 173].

Инструменты молодежного ипотечного жилищного механизма

Кравченко В.И., Паливода К.В. Любунь А.С., Киреев А.И., Денисенко М.П. предлагают под инструментами ипотечного рынка понимать средства и методы, с помощью которых субъекты ипотеки достигают своих целей. [10, с. 40 - 49; 11; 7, с. 69 – 77]

Паливода К.В. детализировал это понятие и выделил две основные группы инструментов:

- финансовые инструменты – какие-либо документы, оформленные в письменной форме и имеющие денежную стоимость или свидетельствующие о денежной транзакции;
- нефинансовые инструменты – инструменты информационно-аналитического обеспечения субъектов ипотеки (рейтинги, проектные декларации и т.п.) [7, с. 69 - 77.]

Если придерживаться данной трактовки, то виды финансовых инструментов молодежного ипотечного жилищного механизма можно представить следующим образом (см. рис. 4).

Рассмотрим состав каждого вида финансовых инструментов.

К финансовым инструментам аккумуляирования ресурсов на цели молодежного жилищного ипотечного кредитования относятся:

- контрактные целевые жилищные сбережения;
- ипотечные ценные бумаги (банковские ипотечные облигации, ипотечные сертификаты участия, ипотечные облигации учреждений финансирования ликвидности);
- депозиты;
- процентные ставки;
- первоначальные взносы заемщиков;

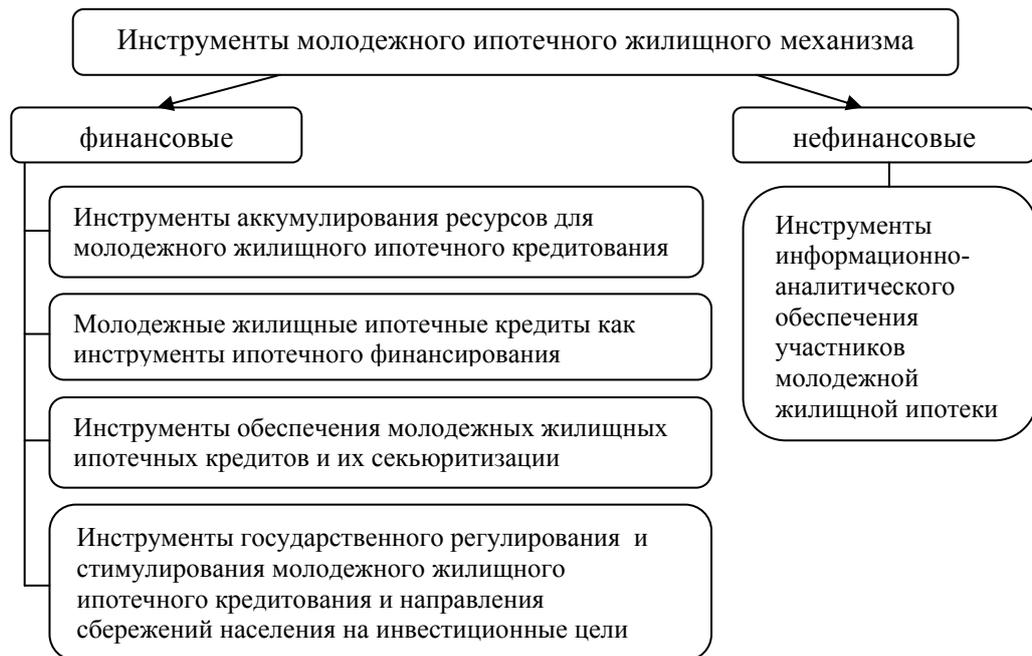


Рис. 4. Виды инструментов молодежного жилищного ипотечного механизма. Источник: составлено автором по материалам [7, с. 69 - 77].

- инструменты страхового характера (полисы страхования, страховые платежи в счет погашения ипотечного кредита и др.);
- инструменты пенсионного характера (пенсионные вклады как залог по ипотечному кредиту, взносы в пенсионные фонды в счет погашения ипотечного кредита и др.).

Молодежный жилищный ипотечный кредит как инструмент ипотечного рынка включает в себя следующие составляющие:

- процентная ставка;
- величина частичной компенсации процентной ставки государством;
- первоначальный взнос заемщиков;
- величина государственной субсидии на первоначальный взнос;
- размер одноразовых и периодических комиссий;
- страховые платежи;
- инструменты страхового характера (полисы страхования, страховые платежи в счет погашения ипотечного кредита и др.);
- другие формы финансовой поддержки государства.

Инструменты обеспечения молодежных жилищных ипотечных кредитов и их секьюритизации:

- залог;
- закладная;

- цессия;
- титризация;
- инструменты страхового характера.

Автором на основании изучения существующей практики молодежного жилищного ипотечного кредитования в Украине и за рубежом были определены следующие инструменты государственного регулирования и стимулирования молодежного жилищного ипотечного кредитования и направления сбережений населения на инвестиционные цели:

- государственный реестр права собственности на недвижимое имущества ипотек и соглашений с ними;
- лицензирование кредитной деятельности, связанной с предоставлением ипотечных кредитов и выпуском ипотечных ценных бумаг;
- налоговые льготы субъектам молодежной жилищной ипотеки;
- государственные премии участникам строительно-сберегательных касс и строительно-сберегательных ассоциаций;
- государственные целевые жилищно-строительные субсидии;
- государственные гарантии по ипотечным облигациям;
- государственное страхование заемщиков;
- частичная компенсация процентной ставки по молодежному жилищному ипотечному кредиту государством;
- величина государственной субсидии на первоначальный взнос по молодежному жилищному ипотечному кредиту и т.д.

К инструментам информационно-аналитического обеспечения участников молодежной жилищной ипотеки, как уже было сказано ранее, относятся рейтинги, проектные декларации и т.п. [7, с. 69 - 77]

Методы и процедуры молодежного жилищного ипотечного механизма

Методы молодежного жилищного ипотечного механизма могут рассматриваться на макро- и микроуровнях. [9, с. 31] К методам макроуровня можно отнести все те методы, которые влияют на деятельность, но не зависят напрямую от субъектов молодежной жилищной ипотеки: денежно-кредитную и налоговую политику, государственное регулирование ипотечного рынка и т.п. На микроуровне методы и процедуры определяет порядок и условия выполнения конкретных действий субъектами молодежной жилищной ипотеки: предоставление молодежного жилищного ипотечного кредита, порядок погашения молодежного жилищного ипотечного кредита, порядок получения государственной финансовой поддержки в том или ином виде и т.п.

Информационное обеспечение

Информационное обеспечение ипотеки представляет собой разнообразную экономическую информацию, которая помогает принимать решения субъектам ипотеки. К ней относятся информация кредиторов об условиях ипотечных продуктов, обзоры рынков недвижимости, аналитические обзоры и прогнозы развития ипотечного рынка, в т.ч. динамика ипотечного процента, данные о

кредитной истории заемщиков и т.п. Предоставлением подобного рода информации занимаются сами кредиторы, учреждения государственных ипотечных программ, ипотечные ассоциации, специализирующиеся на аналитике компании, рейтинговые агентства, ипотечные брокеры, финансовые порталы в сети Интернет, бюро кредитных историй, СМИ и др.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в результате проведенного исследования автором были определены сущность и структура молодежной жилищной ипотеки, подробно рассмотрены элементы молодежной жилищной ипотечной системы и молодежного жилищного ипотечного капитала.

Были определены отличительные особенности молодежной жилищной ипотеки от ипотеки в целом:

1. Классификационными признаками молодежной жилищной ипотеки являются вид заемщика (в данном случае – граждане до 35 лет, нуждающиеся в улучшении жилищных условий и состоящие на квартирном учете) и объект ипотечной недвижимости (жилая недвижимость с ограничениями по году ее строительства либо по степени готовности для строящейся недвижимости).

2. Молодежная жилищная ипотека на теоретическом уровне может быть представлена молодежной жилищной ипотечной системой, взаимодействие между элементами которой осуществляется при помощи молодежного жилищного ипотечного механизма, а на практическом уровне – молодежным жилищным ипотечным рынком.

3. Субъекты молодежной жилищной ипотечной системы отличаются от субъектов жилищной ипотечной системы, в целом, двумя основными характеристиками. Во-первых, круг заемщиков значительно уже (только молодые люди в возрасте до 35 лет на момент получения ипотечного кредита, нуждающиеся в улучшении жилищных условий и состоящие на квартирном учете). И во-вторых, в число субъектов молодежной жилищной ипотеки, как правило, входит специализированное государственное финансовое учреждение, задачей которого является реализация программ поддержки развития молодежной жилищной ипотеки.

4. К функциональным формам молодежного жилищного ипотечного капитала, кроме жилищного ипотечного кредита и ипотечных ценных бумаг, добавляется специфическая форма - государственная финансовая поддержка молодежной жилищной ипотеки, которая может быть представлена следующими видами:

- льготное кредитование приобретения (или строительства) жилья молодыми гражданами;
- частичная компенсация процентной ставки по молодежным жилищным ипотечным кредитам, выданным коммерческими банками;
- субсидия первоначального взноса по молодежным жилищным ипотечным кредитам, выданным коммерческими банками и др.

5. Молодежный ипотечный жилищный механизм имеет следующие

особенности:

- в системе ипотечных принципов больший вес имеет принцип социальности, чем принцип доходности;
- к социально-экономическим рычагам добавляются льготы или компенсации, которые устанавливаются по молодежным ипотечным программам государством;
- в нормативно-правовое обеспечение входят соответствующие законодательно-нормативные акты, регулирующие молодежную жилищную ипотеку;
- стандарты и правила, в основном, совпадают со стандартами и правилами ипотечного кредитования в целом;
- инструменты отличаются большим значением и набором инструментов государственного регулирования и стимулирования молодежного жилищного ипотечного кредитования.

Полученные результаты позволяют перейти к исследованию направлений и способов совершенствования молодежной жилищной ипотеки в Украине.

Список литературы

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки» від 11 листопада 2009 р. № 1249.
2. Закон України «О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине» № 2999 - XII от 05.02.1993г. с учетом поправки, внесенной Законом Украины № 1659-IV от 23.03.2004
3. Журба И.С. Совершенствование понятийного аппарата ипотеки / И.С. Журба // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2010. – Т. 23 (62). - №1. – С. 77 – 86.
4. Евтух А. Т. Ипотечный механизм эффективного использования и развития недвижимости [Текст]: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.04.01 / А. Т. Евтух; НАН Украины; Институт экономического прогнозирования. — К., 2001. — 427 с.
5. Базилевич В. Д. Ипотечный рынок [Текст] / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорельцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
6. Разумова И. А. Ипотечное кредитование [Текст]: Учебное пособие / И. А. Разумова. – СПб.: Питер, 2006. – 208 с.
7. Паливода К. В. Ипотечный рынок жилья в Украине [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.04.01 / К. В. Паливода; Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України. — К., 2004. — 254 арк.
8. Стандарти житлового іпотечного кредитування, затверджені Загальними зборами членів Української національної іпотечної асоціації, протокол №3 від 12 березня 2004р. – Київ, 2004.
9. Гринько О. Л. Ресурсне забезпечення банківського іпотечного житлового кредитування [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук: 08.04.01 / О. Л. Гринько; Севастопольський національний технічний ун-т. — Севастополь, 2005. — 284 с.
10. Кравченко В. І. Інститути та інструменти іпотечного ринку [Текст]/ В. І. Кравченко // Іпотечний ринок в Україні: проблеми та перспективи. Міжнар. наук. - практ. конф. «Іпотечний ринок в Україні: проблеми та перспективи», Київ, 17 груд. 2002 р./ За заг. ред. В.І. Кравченка, К.В. Паливоди. – К.: [Міжнародний інститут фінансів], 2003. – С. 40-49.
11. Любунь О.С. Іпотечне кредитування [Текст]: Навчальний посібник / За редакцією О.С. Любуня, О.І. Кірсєва, М.П. Денисенка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 392 с.

Журба І.С. Теоретичні засади молодіжної житлової іпотеки./ Журба І.С. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 28-48.

В статті представлено дослідження сутності та структури молодіжної житлової іпотеки, наведена модель понятійного апарату молодіжної житлової іпотеки, розглянута сутність елементів молодіжної житлової іпотечної системи та молодіжного житлового іпотечного механізму.

Ключові слова: молодіжна житлова іпотека, молодіжна житлова іпотечна система, молодіжний житловий іпотечний механізм, молодіжний житловий іпотечний ринок.

Zhurba I.S. Theoretical basis of youth housing mortgage/ Zhurba I.S. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 28-48.

The study of essence and structure of youth housing mortgage are presented at the paper. The model of youth housing mortgage notion is presented. Essence of elements of youth housing mortgage's system and youth housing mortgage's mechanism is examined.

Key words: youth housing mortgage, youth housing mortgage's system, youth housing mortgage's mechanism, youth housing mortgage's market.

Стаття поступила в редакцію 30. 08. 2011 з.

УДК 330:519.7

ПОДГОТОВКА ДОКУМЕНТАЦИИ БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЙ

Иванов С.В., Москалева Ю.П.

*Таврический Национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: serg_h-g@mail.ru, yulmosk@mail.ru*

Рассмотрены основные вопросы разработки документации бизнес-приложений, указаны наиболее важные задачи, стоящие перед разработчиками, а также приведены возможные способы и подходы к созданию документации.

Ключевые слова: управление, бизнес-приложения, бизнес-проекты.

ВВЕДЕНИЕ.

Широкое распространение Internet-технологий захватило и сферу бизнеса. С каждым днем все больше людей общаются друг с другом в сети, объединяются в социальные сети, консультируются и проходят обучение в сети, совершают покупки. Сейчас нет необходимости бегать по магазинам в поисках интересующего вас товара, ехать в библиотеку за нужной вам книгой или искать нужного вам специалиста по объявлениям в газетах. Достаточно запустить поиск и найдутся электронные магазины, библиотеки, порталы которые предложат вам весь мыслимый ассортимент товаров и услуг по приемлемым ценам.

Вполне очевидно, что с ростом интереса к электронным магазинам растет и количество заказов на разработку таких приложений. Более того, крупные фирмы разрабатывают сами или заказывают у других фирм разработку приложений с использованием современных средств безопасности, позволяющих осуществлять коммуникацию между сотрудниками и клиентами фирмы, выполняющих функции контроля и учета процессов фирмы, позволяющих строить всевозможные отчеты с учетом различных условий.

Такие возможности сети Internet открывают новый рынок для фирм, который приносит значительный доход при минимальных затратах. Поэтому все больше идей по созданию бизнес приложений рождаются во всевозможных организациях.

В иностранных фирмах выделяются специальные статьи расходов, которые направлены на спонсирование научных исследований в сфере разработки бизнес приложений. Такие работы, как Hildenbrand Tobias, Heinzl Armin, Geisser Michael, Klimpke Lars, Acker Thomas [1] или Geisser Michael, Hildenbrand Tobias [2] посвящены исследованию и оптимизации самих процессов связанных с разработкой приложений.

В отечественной литературе ряд работ посвящен вопросам, связанным с электронными платежами. Например, в работе Богуславского Е.В [3], как и в работе Иванова С.В., Ивановой Е.В., Москалевой Ю.П. [4] исследуется использование электронной валюты, которая имеет непосредственное отношение к бизнес-приложениям, связанным с электронными платежами.

Имеются также работы, которые посвящены изучению более специфических вопросов, связанных с процессом разработки приложений. Например, в работе

Украинца А.Г. [5] проводится исследование актуальных проблем контроля инвестиций в программное обеспечение на основе концепции бизнес-ориентированного подхода к информационным технологиям. В работе рассматриваются вопросы разработки модели согласования объектно-ориентированной методологии и систематического подхода к моделированию бизнеса.

В статье Иванова С.В., Москалевой Ю.П. [6] исследованы вопросы разработки бизнес-приложений в целом, указаны основные этапы разработки и определены центральные задачи.

Проблемой является недостаточная проработка вопросов, связанных с разработкой бизнес-приложений в общем и с подготовкой документации к ним в частности в отечественной литературе.

Целью статьи является определение и исследование основных этапов разработки документации бизнес-приложений, наиболее важных вопросов и задач, стоящих перед разработчиками. Задачей статьи является указание основных подходов и принципов, используемых при разработке документации.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.

Рассмотрим процесс подготовки документации бизнес-приложения. Подготовка детальной документации, которая будет выступать в качестве основного документа, согласно которому и разрабатывается бизнес-приложение, является одной из приоритетных задач. Особенно важна документация для долгосрочных проектов. В таких проектах большая часть функциональности появляется именно в процессе разработки, когда с каждой новой презентацией реализованных частей заказчик все больше и лучше начинает понимать чего именно он хочет от приложения и как оно должно работать. В этом случае очень важно иметь описание реализуемых функциональных особенностей, поскольку ближе к концу проекта практически невозможно вспомнить с чего он начинался.

В большинстве случаев именно описательная документация является основным документом, который позволяет определить степень и качество реализации приложения. Этот документ должен содержать в себе как можно более детальное описание тех функциональных возможностей, которые будут доступны в будущем приложении.

Стоит упомянуть также и тот факт, что наличие документации можно рассматривать и как некую форму страховки на тот случай, если в процессе общения с заказчиком возникнет необходимость доказывать факт выполнения оговоренных работ.

Существуют специально разработанные пакеты, такие как IBM Rational RequisitePro, Borland CaliberRM, Sybase PowerDesigner, которые позволяют автоматизировать процесс разработки документации. Использование этих инструментов значительно улучшает время и качество разработки документации за счет автоматизации многих процессов, встроенных анализаторов, готовых шаблонов и так далее. Но для эффективного применения этих технологий

необходимо привлечение специалистов в этой области, что, к сожалению, не всегда является возможным.

В большинстве случаев процессом подготовки документации занимается группа, состоящая из бизнес-аналитиков, менеджеров и специалистов в используемых технологиях. Такое сочетание в большинстве случаев является достаточным для разработки полноценной документации.

Документация должна представлять собой как техническое описание, которое будет использовано только разработчиками, так и в полной мере описывать бизнес логику приложения. В начале разработки привлечение максимально возможного потенциала является одной из основных задач исполнителя. Успешность этого этапа может повлиять на качество разрабатываемого приложения, на время его реализации, на затраты (как временные, так и финансовые), которые могут понадобиться в случае расширения или изменения некоторых функциональных возможностей.

Поскольку работать с документацией будут как заказчики, так и разработчики, она должна сочетать в себе и достаточную подробность описания интерфейсов и логики, и доступность для заказчиков – людей, в большинстве случаев, не имеющих технической подготовки.

Поэтому в процессе разработки документации рекомендуется сочетать различные формы представления информации. Безусловно, документация должна содержать макеты страниц будущего приложения. Чем более наглядно они будут представлены, тем меньше вопросов возникнет при согласовании документации и при последующих демонстрациях. Необходимой является и описательная часть, которая позволит понять логику приложения людям не знакомым с техническими подробностями.

Для разработчиков большой интерес и пользу представляют различные диаграммы, которые в краткой и наглядной форме передают логику реализуемых процессов. При этом допускается использование любых видов диаграмм: от UML диаграмм до обычных логических схем. При этом одним из основных критериев выбора является понятность и доступность созданных диаграмм для разработчиков.

Рассмотрим в качестве примера страницу, на которой пользователь имеет возможность заказать некоторую услугу – ровно одну. Пусть имеется несколько услуг, каждая из которых содержит несколько сервисов. Услуга может быть платной или бесплатной. Сервисы, входящие в услугу, могут быть как обязательными (предопределенными), так и опциональными.

Для выбранной услуги пользователь должен указать длительность использования, например, в месяцах. При этом стоимость услуги зависит от выбранных сервисов и длительности.

Пользователь может воспользоваться ссылкой на страницу с дополнительной информацией. После выбора услуги пользователь может перейти на следующую страницу.

Сложность описания логики такой страницы заключается в том, что пользователь может выполнить любое из следующих действий, которое будет обработано системой и при этом он останется на той же странице:

- выбрать услугу;
- включить или отключить сервис;
- изменить длительность пользования услугой;

При этом пользователь может перейти на страницу с дополнительной информацией или на следующую страницу (например, страницу оплаты).

Если воспользоваться стандартными правилами и элементами создания алгоритмической схемы, то получим схему, изображенную на Рис. 1.

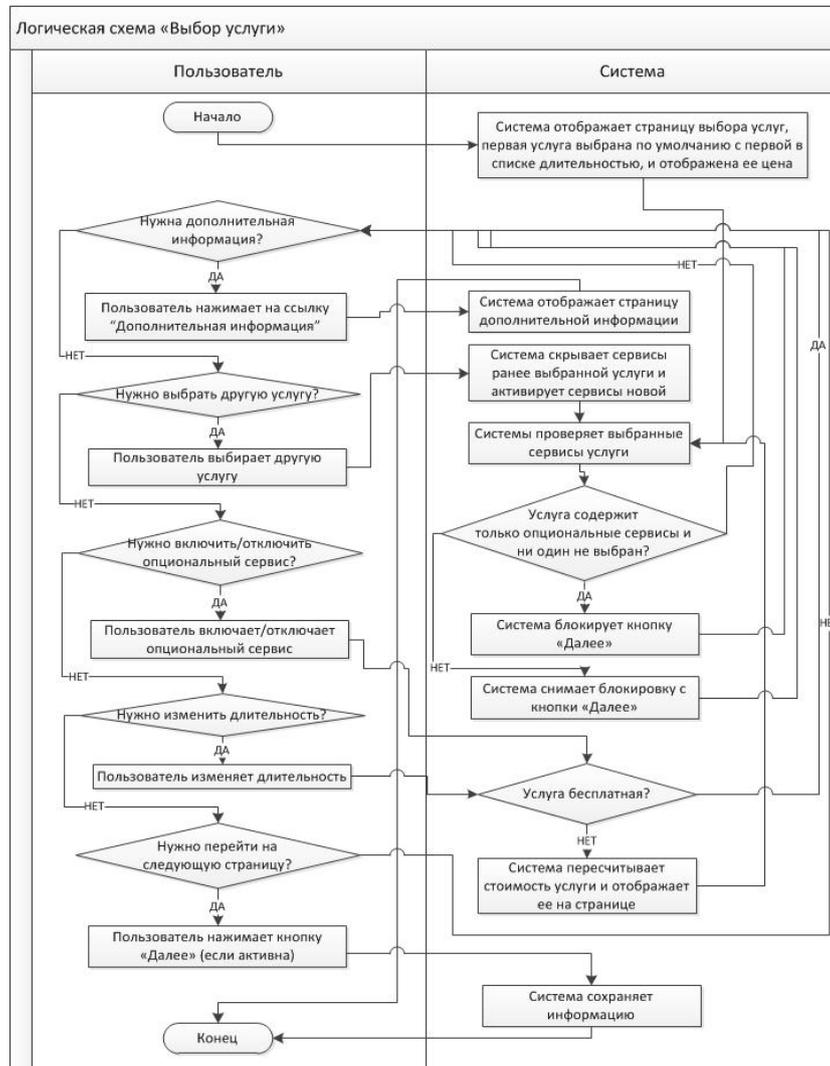


Рис. 1. Логическая схема страницы «Выбор услуг»

Вполне очевидно, что пользоваться такой схемой не очень удобно, поскольку она очень перегружена всевозможными связями.

Эту схему можно значительно упростить, если ввести новый элемент – состояние «выбора». В соответствии с описанием, действия на странице заканчиваются только в двух случаях: если пользователь переходит на следующую страницу или на страницу с дополнительной информацией. В остальных случаях пользователь остается на той же странице. Будем считать при этом, что после выполнения действий пользователь переходит в некоторое состояние «ожидания» или «выбора».

Тогда схему можно представить в виде, как показано на Рис. 2.

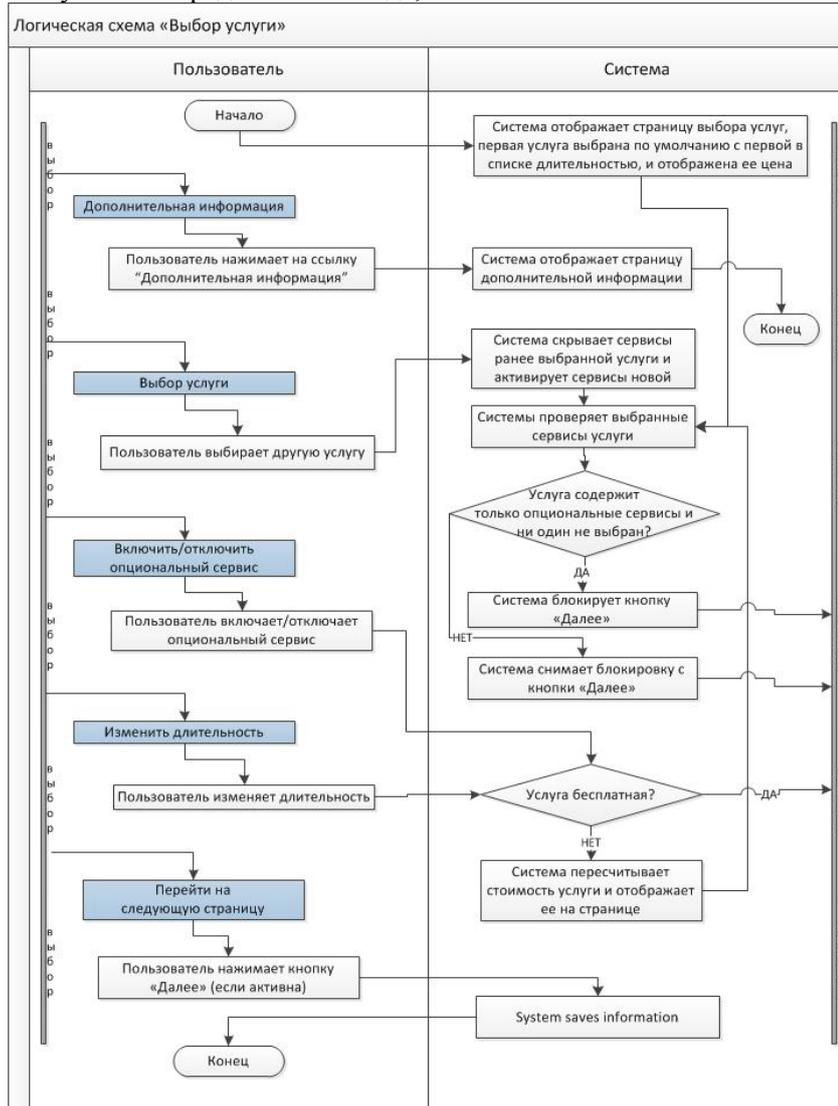


Рис. 2. Логическая схема страницы «Выбор услуг» с состоянием «выбора»

Такая схема является более удобной для использования, поскольку не перегружена элементами.

Рассмотренный пример демонстрирует особенности документирования логики бизнес-приложений и показывает индивидуальность подхода к созданию такого вида документов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

На основе проведенного анализа разработки документации для бизнес-приложений, можно сделать следующие выводы:

- этап подготовки документации является одним из основных этапов разработки бизнес-приложений;
- разрабатываемая документация должна описывать логику всего разрабатываемого приложения;
- одной из основных целей создания документации является описание функциональных особенностей будущего приложения;
- документация должна содержать информацию, доступную и понятную для всех участников процесса разработки – как для заказчиков, так и для разработчиков; документация должна быть наглядной;
- в процессе подготовки документации можно использовать как стандартные подходы, так и новые виды описания логики, а также комбинировать технические детали и словестное описание.

Перспективным, с точки зрения авторов, является дальнейшее детальное исследование возможных подходов к процессу разработки документации; подготовка новых форм изложения логики для случаев, являющихся общими для большинства проектов или для определенных типов проектов; определение шаблонов проектирования документации которые можно использовать в процессе разработки.

Список литературы

1. Hildenbrand, Tobias and Heinzl, Armin and Geisser, Michael and Klimpke, Lars and Acker, Thomas "A Visual Approach to Traceability and Rationale Management in Distributed Collaborative Software Development" In: Heinzl, Armin and Dadam, Peter and Kim, Stefan and Lockemann, Peter (eds): Lecture Notes in Informatics, P-151, PRIMIUM - Process Innovation for Enterprise Software, Koellen, Mannheim – 2009 – pp. 161-178.
2. Geisser, Michael and Hildenbrand, Tobias "A Method for Collaborative Requirements Elicitation and Decision-Supported Requirements Analysis" In: Ochoa, Sergio F. and Roman, Gruiia-Catalin (eds): IFIP International Federation for Information Processing, Volume 219, Advanced Software Engineering: Expanding the Frontiers of Software Technology, Springer, Boston – 2006 – pp. 108-122.
3. Богуславский Е.В. Международные платежные системы и принципы их работы. Развитие украинского рынка карточных продуктов [Электронный ресурс] / Е.В. Богуславский // Культура народов Причерноморья. — 2004. — N50. — Т.2. — С. 21-25.
4. Иванов С.В. Использование криптографических протоколов в создании электронной валюты / С.В. Иванов, Е.В. Иванова, Ю.П. Москалева // Культура народов Причерноморья. — 2010. — N193 — С. 207-209.

5. Украинец А.Г. Разработка модели согласования объектно-ориентированной методологии и системологического подхода к моделированию бизнеса [Электронный ресурс] / А.Г. Украинец // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. Техн. науки. — 2007. — N 2. — С. 29-37.
6. Иванов С.В. Разработка бизнес-приложений / С.В. Иванов, Ю.П. Москалева // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия: Экономические науки. — 2011. — Т. 24(63), № 1. — С. 54-59.

Іванов С.В., Москалева Ю.П. Підготовка документації бізнес-додатків / Іванов С.В., Москалева Ю.П. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». — 2011. — Т. 24 (63). № 2. - С. 49-55.

Розглянуто основні питання розробки документації бізнес-додатків, приведено найбільш важливі задачі, які мають розробники, а також наведено можливі засоби та заходи в розробці документації.

Ключові слова: управління, бізнес-додатки, бізнес-проекти.

Ivanov S.V., Moskaleva Yu.P. Preparation of the documentation for business applications / Ivanov S.V., Moskaleva Yu.P. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. — Series: Economy and Management. — 2011. - Vol. 24 (63), № 2. — P. 49-55.

The main questions of the business applications documentation preparation have been considered, the main tasks that the developers have to resolve have been set, the possible ways and approaches of creation of the business application documentation have been given.

Key words: managing, business applications, business projects.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 339.727.22

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ НА ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Ивченко М.С.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: thebankir@gmail.com.*

В статье рассмотрены вопросы, связанные с притоком иностранного капитала в банковскую систему Украины и его влиянием на платежный баланс страны. В частности, исследованы прямые и косвенные факторы, оказывающие воздействие на платежный баланс нашего государства в связи с проникновением зарубежных инвесторов на отечественный рынок банковских услуг.

Ключевые слова: банковская система, платежный баланс, иностранная валюта, иностранный капитал.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня одними из наиболее динамичных процессов в мировой экономике являются транснационализация хозяйственных отношений, в том числе и банковской деятельности, и глобализация [1, с. 11]. Учитывая тот факт, что с момента провозглашения независимости Украина взяла курс на либерализацию экономической жизни и «открыла» свою экономику, указанные процессы не могли не затронуть наше государство. Хотя, стоит отметить, что в первое десятилетие существования Украины как отдельного государства зарубежные инвесторы не слишком активно вкладывали средства как в реальный, так и в финансовый сектор экономики. Такое положение дел можно объяснить различными факторами, среди которых сложная криминогенная ситуация, крайне нестабильная политическая обстановка, отсутствие сформировавшихся рыночных институтов и др. Но уже в 21 веке стало очевидно, что Украина представляет достаточно серьезный интерес для иностранного бизнеса, в особенности ее банковский сектор. Активный приток ПИИ в экономику нашего государства и проникновение иностранных банков на отечественный рынок начались с 2005 года. Так, на начало 2005 года объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в Украину, составил 9 млрд. долл. США, тогда как по окончании 2010 года Украина накопила уже 44,7 млрд. долл. США, т. е. за 6 лет произошло увеличение почти в 5 раз! [2]. За аналогичный период доля банков с иностранным капиталом в совокупном уставном фонде банковской системы Украины также существенно возросла — с 9,6% до 40,6% [3]. С учетом сложившейся ситуации весьма остро стоит вопрос о последствиях активной экспансии зарубежных банков в Украине и необходимости ее поощрения либо ограничения. Данная проблема рассматривается многими отечественными учеными и является весьма актуальной на сегодняшний день [4 — 9]. Безусловно, в работах исследователей представлено много ценной и полезной информации, рассмотрены важные моменты, касающиеся проникновения иностранного капитала в банковскую систему Украины, в частности, влияние притока иностранного банковского капитала на финансовую безопасность государства, уровень инвестиционной активности, степень интеграции Украины в мировое хозяйство, развитие отечественного банковского сектора, возможность проведения самостоятельной денежно-кредитной политики и др. Однако автору не известны исследования,

посвященные проблеме влияния зарубежных инвестиций в отечественный банковский сектор на платежный баланс нашего государства. Данный вопрос преимущественно затрагивается лишь в контексте других проблем. Таким образом, представляется весьма целесообразным рассмотреть влияние транснационального банковского капитала в Украине на платежный баланс страны и сделать соответствующие выводы.

Цель исследования. Цель статьи — выявить основные факторы влияния иностранного капитала в банковской системе Украины на платежный баланс государства, определить характер данного воздействия и его возможные последствия.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Платежный баланс — важный макроэкономический показатель, отображающий состояние внешнеэкономической деятельности государства, и на него оказывают влияние различные процессы. Одним из них является приток иностранного капитала в банковскую систему страны.

Зарубежные инвесторы начали активно проникать в банковский сектор Украины с 2005 года. За период с 2005 по 2011 год иностранные инвесторы существенно усилили свои позиции на украинском рынке банковских услуг. Динамику проникновения иностранного капитала в банковскую систему Украины можно пронаблюдать в таблице 1. Представленные в ней данные наглядно иллюстрируют, что за период с 01.01.2005 г. по 01.06.2011 г. число банков с иностранным капиталом в Украине возросло с 19 до 54, из них со 100% — с 7 до 20 соответственно. Доля зарубежных инвесторов в уставном капитале отечественного банковского сектора при этом увеличилась с 9,6% по состоянию на 01.01.2005 г. до 39,9% по состоянию на 01.06.2011 г. Очевидно, что до 2005 г. транснациональный капитал в банковской системе Украины не мог оказывать значимого воздействия на платежный баланс, но степень этого воздействия существенно возросла по мере усиления экспансии зарубежных инвесторов на отечественном рынке банковских услуг.

Таблица 1

Некоторые показатели деятельности банковской системы Украины (данные на начало года)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
							01.01	01.06
Количество зарегистрированных банков	181	186	193	198	198	197	194	197
Количество банков, имеющих лицензию НБУ на осуществление банковских операций	160	165	170	175	184	182	176	176
Количество банков с иностранным капиталом	19	23	35	47	53	51	55	54
Количество банков со 100% иностранным капиталом	7	9	13	17	17	18	20	20
Доля иностранного капитала в уставном капитале банков, %	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	39,9

Источник: [3].

Влияние иностранного банковского капитала на платежный баланс Украины можно разделить на два основных типа: прямое (или непосредственное) и косвенное (или опосредованное).

Так, прямое влияние осуществляется в следующих направлениях:

1. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в капитал банковских учреждений. Как известно, ПИИ характеризуются значительной долей собственности (согласно методологии Государственной службы статистики Украины — более 10 % уставного фонда) и/или дают право осуществлять управленческий контроль над объектом [10]. При привлечении зарубежных инвестиций в отечественный банковский сектор происходит приток иностранной валюты в страну. Таким образом, непосредственно процесс поступления ПИИ оказывает положительное влияние на финансовый счет платежного баланса. При этом нужно выделить одну особенность, которая может ослабить указанный позитивный эффект: весьма велика вероятность того, что бывшие украинские собственники финучреждения, получившие валютную выручку от продажи акций либо доли в банке, в дальнейшем выведут данные средства в оффшорные зоны, т. е. произойдет отток иностранных валюты из страны и, соответственно, возникнет тенденция к формированию отрицательного сальдо по финансовому счету.

2. Поступление кредитных и депозитных средств от материнского банка или из других источников и последующий возврат их возврат. В данном случае очевидно, что в момент поступления из-за рубежа заемных и привлеченных ресурсов происходит приток иностранной валюты и осуществляется положительное влияние на финансовый счет платежного баланса Украины. Но по истечении определенного периода времени (здесь присутствует временной лаг) банк-резидент Украины должен вернуть полученные из-за рубежа средства, т. е. теперь уже происходит отток иностранной валюты из страны в том же объеме, который поступил ранее. Таким образом, в данном случае первоначальное положительное влияние на финансовый счет платежного баланса в результате привлечения кредитных или депозитных средств из-за границы нивелируется через определенный промежуток времени.

3. Покупка материнским банком или другими организациями долговых обязательств банков с иностранным капиталом и их погашение. Здесь влияние на платежный баланс осуществляется так же, как и в предыдущем случае — первоначально в страну поступают средства в иностранной валюте (т. е. происходит ее приток), а затем происходит их возврат, т. е. совокупный прямой эффект от таких операций оказывается нулевым.

К факторам косвенного влияния транснационального банковского капитала на платежный баланс Украины относятся:

1. Выплата доходов от прямых инвестиций в капитал банковских учреждений. Как правило, инвестирование осуществляется с целью получения дохода либо достижения социального эффекта. Очевидно, что в данном случае вторая цель (т. е. достижение социального эффекта) иностранными инвесторами не преследуется, следовательно, они намерены в долгосрочном периоде вернуть вложенные средства за счет полученной прибыли (исключением является лишь «защитное

инвестирование», осуществляемое для контроля над рынками и защиты от конкурентов) и преумножить их. Таким образом, постепенно будет происходить отток валюты, поступившей ранее в виде прямых иностранных инвестиций в капитал отечественных банковских учреждений, что создаст тенденцию к формированию отрицательного сальдо по финансовому счету платежного баланса страны. Более того, в долгосрочном периоде отток капитала в виде репатриации прибыли, вероятнее всего, превысит его первоначальное поступление от осуществленных нерезидентами вложений в отечественные банки. В итоге данный косвенный эффект от зарубежной экспансии в банковский сектор нивелирует положительное влияние прямого эффекта от привлечения ПИИ.

2. Выплата банками с иностранным капиталом, функционирующими в Украине, процентов за ранее полученные от нерезидентов кредитные и депозитные средства, доходов по долговым обязательствам, купленным нерезидентами. Данный косвенный фактор влияния на платежный баланс является производным от указанных выше факторов прямого воздействия, связанных с привлечением банками с иностранным капиталом ресурсов (кредиты, депозиты, продажа долговых ценных бумаг) из-за границы. Нужно отметить, что именно банки с участием иностранных инвесторов являются главными реципиентами заграничных кредитов, депозитов и особенно средств, привлеченных с помощью долговых ценных бумаг. Так, по состоянию на 01.10.2010 г. при доле в уставном капитале всей банковской системы Украины, равной 41,5%, банки с иностранным участием сосредоточили на своих балансах 61,2% пассивов в иностранной валюте и 97,3% долговых ценных бумаг, номинированных в иностранной валюте [11, 12]. Как мы помним, прямой положительный эффект от привлечения средств из-за рубежа банками с иностранным капиталом в течение определенного периода времени нивелируется в результате возврата этих средств и в итоге является нулевым (если не учитывать того факта что деньги «сегодня» стоят дороже, чем деньги «завтра»). Порожденный же данным эффектом косвенный фактор влияния на платежный баланс, связанный с выплатой процентов за привлеченные средства, оказывает негативное воздействие на финансовый счет, создавая тенденцию к формированию отрицательного сальдо.

3. Стимулирование импорта товаров вследствие осуществления кредитования населения для удовлетворения потребительских нужд (приобретение товаров длительного пользования, автомобилей). Данный фактор, по сути, является скрытым и проявляется в виде осуществления потребительского кредитования населения и автокредитования банками с иностранным капиталом. Так, указанные банки по состоянию на 01.10.2010 г. сконцентрировали 71,7% портфеля кредитов физическим лицам в Украине и 81,3% кредитов физическим лицам в иностранной валюте (нужно отметить, что при анализе указанной статистики необходимо учитывать тот факт, что часть этих кредитов и, вероятно, достаточно большая, выдана для приобретения недвижимости). Таким образом, видно, что банки с иностранным капиталом играют ведущую роль в кредитовании физических лиц в Украине, которое можно подразделить на потребительское, автокредитование и ипотечное. И если ипотечное кредитование на приобретение недвижимости в

данном случае практически не оказывает влияние на импорт товаров и услуг (за исключением отдельных моментов косвенного влияния, связанных, например, с приобретением строительными компаниями материалов за границей), то потребительское и автокредитование существенным образом воздействуют на состояние платежного баланса Украины, а точнее на объем импорта, что отмечают, в частности и аналитики Ассоциации украинских банков [13, с. 8].

Механизм влияния потребительского и автокредитования на платежный баланс нашей страны основан на том, что в данном случае стимулируется приобретение зарубежных товаров, таких как, мобильные телефоны, всевозможная аудио, видео, компьютерная и бытовая техника (большинство этих товаров практически не производится в Украине либо отечественная продукция не настолько конкурентоспособна), автомобили зарубежного производства и др. Еще один интересный момент в данном вопросе заключается в том, что банки с иностранным капиталом стремятся поддерживать страну-производителя товаров, в которой базируется материнский банк, например, путем размещения точек потребительского кредитования преимущественно в тех магазинах, которые реализуют продукцию такой страны. Таким образом, стимулируя импорт товаров в Украину, банки с иностранным капиталом оказывают отрицательное влияние на платежный баланс государства. Стоит отметить, что если во всех предыдущих случаях воздействие было направлено на финансовый счет, то данный фактор влияет на счет текущих операций.

В случае стимулирования банками с иностранным капиталом импорта товаров через механизм кредитования физических лиц возникает своеобразный эффект «снежного кома», суть которого заключается в следующем. Дочерние структуры зарубежных банков в Украине выдают потребительские и автокредиты населению преимущественно для приобретения импортной продукции. Далее, импорт растет и, как правило, превышает экспорт (хотя, безусловно, эта тенденция основана также и на других причинах), в результате чего в государстве возникает недостаток валютных средств, который компенсируется за счет получения страной прямых иностранных инвестиций, зарубежных займов, привлеченных ресурсов (долговые ценные бумаги, проданные нерезидентам, депозиты нерезидентов), часть из которых поступает в банковский сектор. Банковская система же, расширив таким образом свою ресурсную базу, стремится нарастить объемы кредитования, в том числе физических лиц и так далее. Кроме того, по вновь полученным ресурсам также нужно выплачивать доход, что далее стимулирует формирование отрицательного сальдо по финансовому счету.

Рассмотрев несколько факторов прямого и косвенного влияния банков с иностранным капиталом на платежный баланс Украины, можно сделать определенные заключения. На первоначальном этапе привлечения зарубежных инвестиций в банковский сектор государства этот процесс оказывает положительное влияние на платежный баланс страны, в частности, на финансовый счет, за вычетом средств, сразу или почти сразу выведенных в оффшоры. Далее банки с иностранным капиталом начинают различными способами привлекать за границей ресурсы (зарубежные кредиты, депозиты, долговые ценные бумаги,

купленные нерезидентами), т. е. снова происходит приток иностранной валюты в страну и осуществляется позитивное воздействие на платежный баланс, создающее предпосылки для формирования положительного сальдо по финансовому счету. Затем, через определенный промежуток времени происходит погашение полученных зарубежных кредитов, выпущенных ценных бумаг, возврат привлеченных депозитов. Таким образом, положительный эффект от произошедшего ранее притока иностранной валюты нивелируются и становится нулевым в результате погашения обязательств перед нерезидентами. Одновременно с этим производится выплата дохода по инвестициям и процентов за привлеченные ресурсы, причем такие выплаты порождаются теми факторами, которые ранее оказывали положительное влияние на платежный баланс страны. Вероятнее всего, в долгосрочном периоде объем выплат доходов по иностранным инвестициям в капитал отечественных банковских учреждений превысит объем поступивших инвестиций, т. е. эффект от привлечения ПИИ также будет как минимум нивелирован. Кроме того, как уже было отмечено ранее, банки с иностранным капиталом стимулируют импорт товаров, содействуя таким образом оттоку валюты из страны и формированию отрицательного сальдо по счету текущих операций платежного баланса.

В целом процесс привлечения иностранных инвестиций в банковскую систему Украины оказывает негативное воздействие на платежный баланс страны, создавая в долгосрочном периоде тенденцию к формированию дефицита по счету текущих операций и финансовому счету посредством прямых и косвенных факторов. Механизм данного влияния схематически изображен на рисунке.

Поскольку влияние притока иностранного капитала в банковскую систему Украины на платежный баланс страны имеет негативный характер, данная проблема требует обязательного государственного вмешательства. Одним из инструментов влияния государства может быть, к примеру, установление налога на средства, привлеченные из-за рубежа, что будет несколько сдерживать процесс притока заемных и привлеченных иностранных ресурсов.

Нужно отметить, что определенные шаги в направлении регулирования процессов, связанных с притоком иностранного капитала в банковский сектор, уже осуществлены отечественными государственными органами. В частности, Верховная Рада Украины приняла законопроект, запрещающий выдачу и получение на территории Украины потребительских кредитов в иностранной валюте [14]. Национальный банк Украины снизил лимит длинной открытой валютной позиции, уменьшив таким образом возможности манипуляций с валютными ресурсами [15]. Кроме того, НБУ с целью снижения объемов импорта, а также минимизации рисков планирует повысить требования к кредитно-финансовым учреждениям, имеющим портфель потребительских кредитов (без учета ипотеки и товаров отечественного производства) на сумму свыше их уставного капитала. Для таких банков регулятор предлагает повысить норматив адекватности регулятивного капитала с 10% до 20%, норматив соотношения регулятивного капитала к совокупным активам с 9% до 18%, норматив мгновенной ликвидности с 20% до 40% [16]. Указанные меры, по нашему мнению, весьма полезны в контексте оптимизации влияния банков с иностранным

капиталом на платежный баланс Украины, однако требуется разработка и совершенствование механизмов государственного регулирования в данной сфере, что и является предметом для возможных дальнейших исследований.

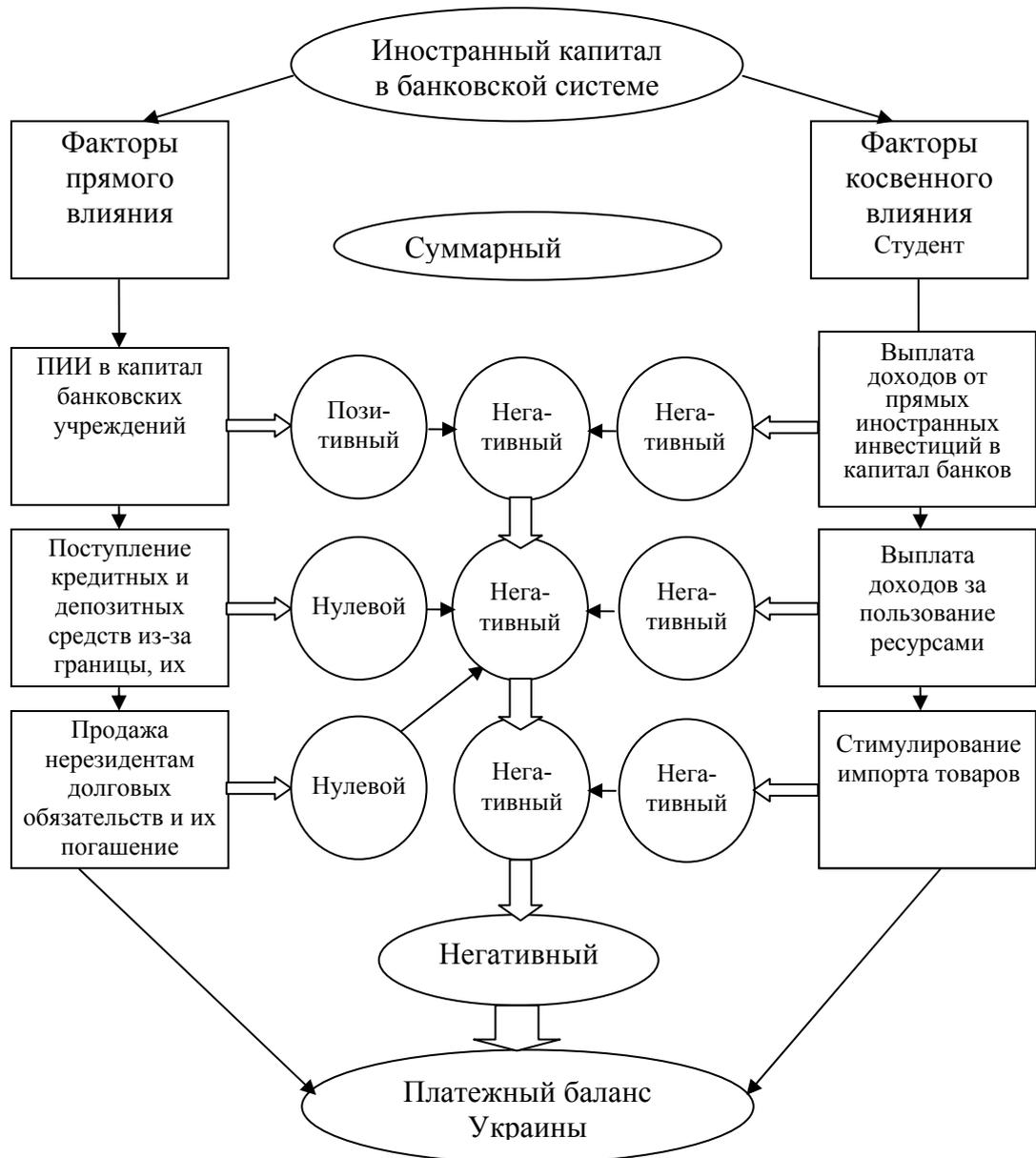


Рис. 1. Факторы прямого и косвенного влияния иностранного капитала в банковской системе Украины на платежный баланс страны.

ВЫВОДЫ

Неконтролируемый приток зарубежного капитала в банковскую систему Украины формирует предпосылки для постоянного наращивания дефицита платежного баланса страны и, как следствие, создает угрозу обесценивания национальной валюты, оказывает негативное влияние на золотовалютные резервы Национального банка, вызывает зависимость Украины от внешних заимствований.

Необходимо заметить, что прямое влияние иностранного банковского капитала на платежный баланс страны очевидно, тогда как опосредованное не лежит на поверхности и далеко не всегда принимается во внимание при оценке присутствия транснационального банковского капитала в украинской финансовой системе. Кроме того, такой фактор как стимулирование импорта банками с иностранным капиталом достаточно сложно оценить количественно и выделить в чистом виде, однако все перечисленные факторы влияния на платежный баланс зарубежных инвестиций, вложенных в отечественный банковский сектор, следует учитывать при оценке деятельности банков с иностранным капиталом в Украине во время проведения государственной экономической политики.

Список литературы

1. Жеваго А. В. Державне регулювання міжнародної економічної діяльності в глобальних умовах розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» [Електронний ресурс] / А. В. Жеваго. — К., 2006. — 20 с. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06javgur.zip>.
2. Прямі інвестиції [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. — Режим доступу : http://bank.gov.ua/Bank_Supervision/dynamics.htm.
4. Школьник І. О. Вплив міжнародних фінансових конгломератів на розвиток фінансового ринку України / І. О. Школьник, В. М. Кремень // Фінанси України. — 2009. — № 9. — С. 34 — 43.
5. Диба М. І. Вплив іноземного капіталу на економічні процеси в Україні / М. І. Диба, Є. С. Осадчий // Фінанси України. — 2009. — № 11. — С. 35 — 46.
6. Геєц В. М. Иностранный капитал в банковской системе Украины [Электронный ресурс] / В. М. Геєц // Зеркало недели. — 2006. — № 26. — Режим доступа : <http://zn.ua/articles/47223>.
7. Боднар І. Р. Наслідки фінансової глобалізації для України / І. Р. Боднар // Фінанси України. — 2009. — № 8. — С. 68 — 75.
8. Лисюк С. В. Банки у зовнішньоекономічних відносинах України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» [Електронний ресурс] / С.В. Лисюк. — К., 2000. — 20 с. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2000/00lsvzvu.zip>.
9. Вовчак Д. О. Державне регулювання банківської інвестиційної діяльності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» [Електронний ресурс] / О. Д. Вовчак. — Л., 2006. — 38 с. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06vovidu.zip>.
10. Методологічні пояснення [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Інформація про власників істотної участі у банках України [Електронний ресурс] / Національний банк України. — Режим доступу : http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Shareholders.pdf.
12. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. — Режим доступу : http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Finance_b/2010.zip.

13. Уроки банківської кризи 2008-2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України : аналітична записка [Електронний ресурс] / Асоціація українських банків. — Режим доступу : <http://aub.org.ua/images/analizapaub.doc>.
14. Рада заборонила видачу кредитів в іноземній валюті [Електронний ресурс] / Український банківський портал. — Режим доступу : http://banker.ua/bank_news/banks/2011/07/08/1180451002.
15. Постанова Національного банку України «Про встановлення лімітів відкритої валютної позиції банку» № 205 : за станом на 22.06.2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0205500-11>.
16. Сдерживание потребкредитования может оказаться слабым рычагом для снижения импорта — мнение [Электронный ресурс] / Украинский банковский портал. — Режим доступа : http://banker.ua/bank_news/banks/2011/07/14/1180451093/.

Івченко М.С. Вплив іноземного капіталу в банківській системі України на платіжний баланс держави / Івченко М.С. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. – С. 56-64.

У статті розглянуті питання, пов'язані з припливом іноземного капіталу в банківську систему України та його впливом на платіжний баланс країни. Зокрема, досліджені прямі і непрямі чинники, що здійснюють вплив на платіжний баланс нашої держави у зв'язку з проникненням зарубіжних інвесторів на вітчизняний ринок банківських послуг.

Ключові слова: банківська система, платіжний баланс, іноземна валюта, іноземний капітал.

Ivchenko M.S. Foreign investments in bank system of Ukraine influence on the state balance of payments / Ivchenko M.S. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – 56-64.

The questions connected with inflow of the foreign capital in bank system of Ukraine and its influence on the balance of payments of the country are considered in article. In particular, the direct and indirect factors affecting the balance of payments of our state in connection with penetration of foreign investors on the domestic market of bank services are investigated.

Keywords: bank system, the balance of payments, a foreign currency, the foreign capital.

Стаття постуила в редакцію 29. 08. 2011 г.

УДК 336.25.7

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Климчук С.В.

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail:sv1964k@mail.ru*

В статье выявлены особенности формирования экономического потенциала предприятий сферы услуг, определены и проанализированы основные индикаторы, с помощью которых можно осуществлять эффективное управление финансовым обеспечением данных предприятий.

Ключевые слова: экономический потенциал, глубина охвата, период прохождения, деловая сбалансированность, лаг несоответствия финансового и операционного цикла.

ВВЕДЕНИЕ

Необходимость управления экономическим потенциалом предприятий сферы услуг чрезвычайно актуальна в условиях действующей рыночной экономики. Выявление особенностей его функционирования даст возможность определить инструменты регулирования эффективного управления в области финансового обеспечения. В современных условиях хозяйствования наиболее актуальной становится проблема эффективного формирования экономического потенциала. И эта проблема ярко проявляется в деятельности предприятий сферы услуг, которая не всегда гибко адаптируется к реалиям рыночной экономики, зачастую возникают противоречия эффективного взаимодействия внешней и внутренней среды функционирования, что и формирует поле финансово-экономических противоречий деятельности. Стремление предприятий подчинить рынок и беспрепятственно входить со своими продуктами услуг не всегда способствует их эффективности, а иногда и затрудняет деятельность. Поэтому назревает необходимость эффективного управления экономическим потенциалом при выявлении особенностей его формирования и использования на данных предприятиях.

Оценка существующих научных публикаций по проблемам интерпретации потенциала выявляет слабое исследование отраслевого сектора и особенно потенциала предприятий сферы услуг. Так Самоукин А.И. [6, с 230] определяет экономический потенциал как «необходимость рассмотрения во взаимосвязи со свойственными каждой общественной экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а так же управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг». Быкова В.Г. [1, с 56], Раснянский Ю.Н. определяют экономический потенциал следующим образом: «Умение предприятия максимально эффективно использовать собственный потенциал, который в значительной степени обуславливает его жизнедеятельность и конкурентоспособность [5, с 119]. Анализ современной литературы позволяет выделить несколько основных методических подходов к

оценке экономического потенциала, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Этим объясняется большое количество дискуссий, определяющих особенности и возможности эффективного управления экономическим потенциалом предприятий сферы услуг.

Цель статьи – выявить основные методические подходы, определяющие особенности формирования экономического потенциала предприятий сферы услуг при изучении основных индикаторов функционирования как инструментов регулирования финансового обеспечения.

1. Результаты исследования

Поскольку фактор эффективности становится наиболее весомым критерием оценки экономического потенциала и его особенностей функционирования, дадим определение экономическому потенциалу как системе наиболее выгодных индикаторов ресурсного обеспечения в заданной среде рынка услуг. Эффективность рынка услуг определяется индикаторами: периодом прохождения, уровнем деловой сбалансированности, лагом несоответствия операционного и финансового цикла, ритмичностью и глубиной охвата. Недостаточный учет данных показателей в ходе хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг ведет к негативному воздействию следующих факторов – высокий уровень оборачиваемости запасов, капитала; высокая степень износа основных средств при отсутствии модернизации; десинхронизация финансовых потоков, зональность, сезонность, высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности, значительный лаг несоответствия операционного и финансового цикла.

В изменяющихся геоэкономических и геополитических условиях развития предприятий сферы услуг происходит изменение места и роли данных предприятий в системе макроэкономического развития. На первое место выносятся вопрос не столько выживания, сколько поиска новых инструментов и механизмов обеспечения эффективной деятельности данных предприятий.

Если проанализировать и дать оценку как динамики, так и степени деловой активности и маневренности экономического потенциала предприятий сферы услуг Крыма, то можно заметить следующее: структура экономического потенциала за период 2008-2010 годов подвержена частым изменениям, имеющим хаотический характер. Если за 2008 год наибольший удельный вес принадлежит нераспределенной прибыли в 2009 году запасам, то уже в 2010 году максимальный удельный вес занимает дебиторская задолженность. Это свидетельствует о скрытой ликвидности данных предприятий, которые проводят консервативную политику управления активами и пассивами. Перечисленные показатели, являющиеся приоритетными элементами структуры экономического потенциала, и могут рассматриваться как индикаторы маневренности скрытой доходности. Такая политика необходима для управления финансовой устойчивостью в условиях действующей экономической модели Украины (табл.1).

Таблица 1
Структура экономического потенциала предприятий сферы услуг АПК за период 2008-2010 годов, %.

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.
Нераспределенная прибыль	36,7	23,2	16,8
Запасы	12,8	34,8	27,3
Дебиторская задолженность	10,9	24,8	34,8
Средства от реализации	9,6	8,9	7,7
Средства инвестируемые в производство	8,6	7,0	7,1
Кредиторская задолженность	21,4	1,3	6,4

Источник: Статичний щорічник АПК за 2008-2010 роки.

Структура экономического потенциала АПК предприятий сферы услуг разбалансирована, экономический потенциал предприятий формируется стихийно. Необходимо эффективное управление для достижения адаптации предприятий к сложившимся условиям хозяйствования и проводимой социально-экономической политики управления финансовой устойчивостью.

Особенность функционирования предприятий сферы услуг проявляется при оценке их деловой активности. Деловая активность является приоритетным блоком качественной оценки финансовой устойчивости предприятий сферы услуг и потому, чтобы учесть реальные условия как вхождения на финансовый рынок, так и поведения предприятий на рынке финансовых услуг, необходимо учитывать следующие показатели: период прохождения, глубина охвата, деловая сбалансированность, ритмичность, лаг несоответствия операционного и финансового цикла.

Период прохождения представляет собой комплексный показатель, отражающий чувствительность предприятий к рыночным факторам финансового обеспечения. Его целесообразность подтверждается возможностью фиксирования периода формирования и использования финансовых потоков, так как расчет данного показателя связан с оборачиваемостью дебиторской задолженности и запасов. Глубина охвата представляет собой отношение средств, инвестируемых в производство (т.е. исходящего финансового потока) к общей сумме финансовых ресурсов, т.е. характеризует экономическую потенциалоёмкость предприятия.

Деловая сбалансированность проявляется в проведении параллели при оценке ликвидности и рентабельности. Финансовая устойчивость в данной ситуации будет достигнута при наличии сбалансированности между этими показателями.

Ритмичность задается оценкой поступления средств от реализации за определенный период при выявлении расхождений между максимальными и минимальными значениями отклонений. Показатель несоответствия лага операционного и финансового цикла тесно связан с ритмичностью, но он более четко характеризует степень адаптации финансового и производственного рычага и

представляет собой индикатор по управлению сбалансированностью исходящих и входящих финансовых потоков (табл. 2).

Таблица 2
Оценка деловой активности предприятий сферы услуг

Показатели	2008	2009	2010
Период прохождения (в среднем по предприятиям), дней	245	243	201
Глубина охвата	0,86	0,87	0,63
Деловая сбалансированность	5,6/0,5	6,8/0,7	5,0/0,8
Лаг несоответствия операционного и финансового цикла, т.грн	45654,7	57689,4	41257,9

Источник: Рассчитано по данным ежегодных статистических отчетов по АРК за 2008-2010 годы.

Период прохождения не превышает года и заметно его сокращение за анализируемый период в целом это положительная тенденция, позволяющая сохранять устойчивую ликвидность. Показатель глубина охвата заметно сокращается, это связано с сокращением экономической потенциальности, т.е. насыщенность финансовыми ресурсами достаточна, необходим пересмотр политики управления активами предприятий. Лаг несоответствия операционного и финансового цикла за анализируемый период так же сокращается, что также свидетельствует о необходимости более эффективного управления финансовой политикой.

ВЫВОДЫ

Эффективное управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий сферы услуг должно быть направлено на оптимизацию экономического потенциала, при учете таких индикаторов, как период прохождения, глубина охвата, деловая сбалансированность, ритмичность, лаг несоответствия операционного и финансового цикла.

Список литературы

1. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення / В.Г. Бикова, Ю.М. Раснянский // Фінанси України. – 2005. – №6. – С. 56-61.
2. Білоченко А.М. Фінансовий капітал в Україні: Особливості формування та перспективи розвитку / А.М. Білоченко // Фінанси України. – 2008. – №3. – С. 94-100.

3. Градов А.П. Стратегия и практика антикризисного управления фирмой / А. П. Градов, П.Р. Кузин. – СПб.: Спец. менедж., 1996. – 305 с.
4. Давыдова Л.В. Финансовая стратегия и подходы к определению потенциала предприятия / Л.В. Давыдова, Н.Н. Соколова // Финансы и кредит. – 2005. – № 36 (204). – С.46-49.
5. Раснянский Ю.Н. Методологічні основи оцінки стану фінансової безпеки держави / Ю.Н. Раснянский // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 119-123.
6. Самоукин А.В. Потенциал нематериального производства / А.В. Самоукин. – М.: Знание, 1991. – 342с.
7. Фатхутдинов Р.А. Стратегия маркетинга / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2009. – 301с.
8. Шаптала О.С. Матеріально технічна база існування та розвитку сфери рекреаційного обслуговування в АРК: стан і проблемні питання / О.С. Шаптала // Статистика України. – 2009. – №1. – С. 55-58.
9. Юхименко П.І. Сучасні тенденції та стратегія фінансової політики України / П.І. Юхименко // Фінанси України. – 2009. – №10. – С.101-110.

Климчук С.В. Особливості управління економічним потенціалом підприємств сфери послуг / Климчук С.В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 65-69.

У статті досліджуються особливості формування економічного потенціалу підприємств сфери послуг, визначаються та аналізуються основні індикатори, завдяки котрим можливо відбувати ефективне управління фінансовим забезпеченням даних підприємств.

Ключові слова: Економічний потенціал, глибина охопту, період проходження, ділова збалансованість, лаг невідповідності фінансового та операційного циклу.

Klimchuk S.V. Management features economic potential of the sphere service / S.V. Klimchuk // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 65-69.

Management of the economical potentials enterprises of the sphere service is a most popular in this time. Investigations this problems must be define the instruments of the management economical potentials.

Kew words: economical potentials, enterprises of the sphere service, depth of embracing, period of the coming.

Стаття поступила в редакцію 30. 08. 2011 г.

УДК 336.02

НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Коваленко О.Ю.

*Чорноморський державний університет імені Петра Могили, Миколаїв, Україна
E-Mail: Shamaty@mail.ru*

Стаття присвячена розгляду проблем підприємств України, пов'язаних з нестачею оборотних коштів, дебіторською та кредиторською заборгованістю, незадовільною структурою капіталу. Обґрунтовується важливість горизонтальної та вертикальної інтеграції підприємств. Досліджуються особливості сучасних методів управління дебіторською заборгованістю, таких як факторинг, овердрафт, облік векселів. Пропонуються рекомендації щодо поліпшення фінансового стану підприємств в умовах розвитку ринкових відносин.

Ключові слова: підприємство, фінансовий стан, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція.

ВСТУП

Однією із самих актуальних проблем підприємств України сьогодні є нестача оборотних коштів та незадовільна структура капіталу. Це означає, що зміцнення їх фінансового стану є одним з найважливіших завдань, від вирішення якого залежить ефективність функціонування підприємства у цілому. Своєчасна розробка та впровадження системи заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану дозволить підприємствам посилити платоспроможність, прибутковість, фінансовий та майновий потенціал.

Питанням покращення фінансового стану підприємств України присвятили свої праці вітчизняні вчені: Л.М. Гавриловська, Ф.І. Євдокімов, Н.В. Розумна, Н.В. Осадчук, О.А. Островська, Л.І. Федулова і ін.

Мета дослідження. Подальший розвиток ринкових відносин в Україні, який характеризується підвищенням конкурентоспроможності продукції, впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, ефективністю господарювання і управління виробництвом вимагає розробки таких заходів стосовно покращення фінансового стану підприємств, що дозволяють досягти бажаного результату при мінімальному залученні додаткових коштів, ефективному використанні та розміщенні наявних ресурсів. Тому метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо напрямів покращення фінансового стану сучасних підприємств України.

1. Головні передумови стійкого фінансового стану підприємств

Відомі дослідження говорять, що фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому [8].

Головною передумовою стійкого фінансового стану підприємства є ритмічний випуск і реалізація високоякісної продукції. Зазвичай, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Зниження собівартості продукції дозволяє підприємствам бути конкурентоспроможними на ринку збуту. Тому підприємства, які мають всі можливості до ефективного розвитку своєї діяльності активно збільшують ці показники. Проте стрімке розширення обсягів виробництва продукції часто призводить до того, що грошові кошти на розрахунковому рахунку потребують свого поповнення.

Автор відомого дослідження [7, с. 1] обґрунтовано доводить, що головною особливістю оборотних коштів є "...їх циклічна природа, що виявляється в тім, що в процесі операційної діяльності відбувається постійна зміна форм оборотного капіталу і перехід його з одного елемента оборотних коштів в інший. При цьому важливим об'єктом управління в усіх галузях економіки нашої країни взагалі стають високоліквідні оборотні кошти, а саме: грошові кошти та короткострокові фінансові активи". Автор справедливо зазначає, що призначення високоліквідних оборотних коштів в основному полягає в платіжному обслуговуванні кругообігу товарно-матеріальних цінностей виробництва і в цій якості вони являють собою фінансовий важіль управління його поточною господарською діяльністю [7, с. 2].

Недостатня кількість високоліквідних коштів призводить до того, що підприємства не можуть розраховуватися з контрагентами, тобто втрачають платоспроможність, що в свою чергу знижує їх конкурентоспроможність. Це означає, що лише збільшення коефіцієнту абсолютної ліквідності дозволить підприємствам оформляти довгострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду, виробництва і розробки нових видів продукції, продажу деяких застарілих основних фондів.

Покращенню фінансового стану підприємств сприятиме зменшення питомої ваги постійних витрат у собівартості продукції. Треба сказати, що скорочення витрат – дієвий інструмент стабілізації фінансового стану підприємства, оскільки сприяє підвищенню рентабельності продажів і надходженню коштів. У рамках цього потрібно використовувати нормування всіх статей витрат, контроль виконання встановлених нормативів та контроль всіх видів альтернативних витрат (таких як використання Інтернету, телефонного зв'язку, оргтехніки в особистих цілях і інші витрати, яких можна уникнути).

Зменшення питомої ваги постійних витрат у собівартості продукції може бути забезпечено за рахунок раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, впровадження нової техніки і технологій. Оновлення діючого та встановлення нового технологічного обладнання дозволить значно розширити асортимент продукції. Наприклад, ВАТ "Макаронна фабрика" – найпотужніше підприємство макаронної галузі України, що функціонує у місті Києві, успішно запроваджує найновітніші у світі технології [9]. Завдяки впровадженню новітніх технологій та менеджменту якості такі підприємства хлібопекарної промисловості,

як дочірнє підприємство АТ “Київхліб” Хлібокомбінат № 4 та Хлібокомбінат № 11 (на сьогодні найкращі підприємства галузі) успішно експортують продукцію до США, Канади та Німеччини. Усі хлібопекарські підприємства вищевказаного акціонерного товариства – це сучасні висококомеханізовані заводи, де постійно триває реконструкція, монтується нове устаткування, нарощуються потужності, підвищується технічний рівень, вживаються заходи щодо поліпшення якості продукції та розширення асортименту. Впроваджується техніка нового покоління – персональні комп’ютери, розробляються та впроваджуються передові технології електронної обробки інформації, що дозволяє оперативно отримувати достовірну інформацію про роботу будь-якого підприємства зокрема і всіх підприємств у цілому [9].

2. Економічна інтеграція сучасних підприємств як напрям поліпшення їх фінансового стану

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин важливого значення набуває зближення і поглиблення взаємодії підприємств в інтересах повнішого задоволення їх потреб у відповідних товарах та послугах, що має назву економічної інтеграції [6, с. 10]. Економічна інтеграція поділяється на вертикальну і горизонтальну. Горизонтальна інтеграція є поєднанням в одній фірмі виробництва різномірної продукції на єдиній сировинній чи технологічній основі та передбачає пошук можливостей здійснення закупівель разом із іншим покупцем. Звичайно, що збільшення обсягів закупівлі дозволяє отримувати знижки. Вертикальна інтеграція є поєднанням в одній фірмі різних галузей виробництва та сприяє об’єднанню з ключовими постачальниками сировини й матеріалів. У свою чергу вона передбачає проведення моніторингу цін на сировину, виходу на ринок нових потенційних постачальників як альтернативу більш дорогим матеріалам [4, с. 101].

Згідно з відомими дослідженнями [3-6, 10, 12, 13], цілями інтеграції є зниження витрат, поліпшення можливості впровадження технологічних інновацій, зменшення невизначеності у постачанні і збуті, обмеження конкуренції. Сутність горизонтальної інтеграції полягає в об’єднанні підприємств шляхом злиття або придбання (викупу), завдяки чому створюється нове більш велике підприємство. Такі підприємства: мають кращі можливості отримання кредитів; володіють більшою часткою ринку; характеризуються більш високою прибутковістю і меншою собівартістю продукції, меншими затратами на маркетинг; мають кращу позицію при здійсненні торгів, конкурсів або переговорів з постачальниками і покупцями; отримують можливість збільшення кількості пропонуваного продукту в межах того ж ринку; отримують можливість збільшувати оборот капіталу (що дозволяє поновити і оновити основні фонди, отримати патенти тощо).

На нашу думку, горизонтальна інтеграція є досить привабливою для тих підприємств України, які мають недостатній рівень забезпеченості власними оборотними коштами та від’ємне значення маневреності власного капіталу. У таких підприємств для фінансування поточної діяльності недостатньо коштів, що перебувають у мобільній формі і вони можуть покривати свої борги лише за рахунок активів швидкої реалізації. А як відомо, кредитори, що зацікавлені в

повноті та своєчасності погашення одержаних підприємством позик, мінімізації своїх ризиків, диференціації відсоткових ставок звертають увагу на питання кредитоспроможності підприємства. Тому можна стверджувати, що завдяки кооперації з вітчизняними або зарубіжними фірмами отримується можливість подолати свої проблеми та ефективно розвиватися.

Перевагами вертикальної інтеграції може бути зниження витрат і, таким чином, покращення конкурентного становища, можливість контролю затрат і якості, забезпечення своєчасності постачання сировини, можливість часткової диверсифікації сфери діяльності.

У цьому напрямку ми поділяємо думку автора, який стверджує, що серед зовнішніх факторів найвпливовішим на діяльність підприємств є податкова політика держави, тому що саме від неї буде залежати яка частина власних високоліквідних оборотних коштів господарчого суб'єкта буде вилучатися на сплату податків, а яка буде залишатись у його розпорядженні для фінансового обслуговування власної діяльності. Другим важливим фактором, який впливає на реальну вартість, а отже і на необхідну загальну кількість всіх високоліквідних оборотних коштів для діяльності виробництва, є темпи інфляції (дефляції) грошей [7, с. 3]. Фінансово-економічна криза 2008 року в Україні, а саме проблеми інфляції, неможливості забезпечення належного рівня банківського кредитування негативно вплинули на розвиток підприємств. Не всі підприємства були спроможні самостійно відтворювати та підтримувати необхідний для їх господарської діяльності рівень високоліквідних оборотних коштів. За таких умов лише економічна інтеграція підприємств забезпечує стабільний розвиток певної галузі національного господарства.

3. Розробка заходів щодо прискорення оборотності оборотних коштів підприємств

Фінансовий стан підприємства визначається раціональним розміщенням основних і оборотних засобів (власних і позикових). Проте досвід підприємств України вказує на те, що доволі часто значна частина майна характеризується тривалим терміном використання і відповідно тривалим періодом окупності. При цьому сума поточних зобов'язань перевищує величину поточних активів. Крім того, у складі дебіторської заборгованості є сумнівна заборгованість, а зростання позикового капіталу відбувається за рахунок короткострокових кредитів банку. Залучення позикових коштів у такому випадку вже не є доцільним. Це означає, що прискорення оборотності оборотних коштів є одним з важливих завдань підприємств.

Вирішення цього завдання потребує забезпечення економії матеріальних ресурсів – збільшення виходу кінцевої продукції з незмінної кількості сировини і матеріалів, яке залежить від технічного оснащення виробництва, рівня майстерності працівників та організації матеріально-технічного забезпечення, кількості норм витрат і запасів матеріальних ресурсів. Пошук резервів економії матеріальних ресурсів передбачає розробку виробничо-технічних й організаційно-економічних заходів.

До виробничо-технічних відносяться заходи, пов'язані з якісною підготовкою сировини до виробничого споживання, удосконалюванням конструкції машин, устаткування і виробів, застосуванням більш економічних видів сировини, палива, упровадженням нової техніки і прогресивної технології, що забезпечують максимально можливе зменшення технологічних відходів і втрат матеріальних ресурсів у процесі виробництва виробів з максимально можливим використанням вторинних матеріальних ресурсів. До основних організаційно-економічних напрямків економії матеріальних ресурсів відносяться: підвищення наукового рівня нормування і планування матеріалоємності промислової продукції; розробка і впровадження технічно обґрунтованих норм і нормативів витрат матеріальних ресурсів; використання якісних видів сировини і матеріалів.

4. Вирішення проблем управління дебіторською заборгованістю підприємств України

Актуальним питанням для підприємств України залишається проблема управління дебіторською заборгованістю. Сьогодні існують різні методи управління дебіторською заборгованістю, такі як надання знижок за дострокової оплати, факторинг, овердрафт, облік векселів, розширення кола споживачів, здійснення контролю за станом рахунків з покупцями.

Факторинг (від англ. Factoring – посередник) – фінансова комісійна операція, при якій клієнт передає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою миттєвого отримання більшої частини платежу, гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат стосовно ведення рахунків. Як правило клієнт є постачальником, який віддає факторинговій компанії право на отримання платежу за товари або послуги. Факторингова компанія відразу виплачує клієнту від 70% до 90% потрібних йому грошей у виді кредиту, а залишок (за вирахуванням оплати за факторингові послуги) перераховують після стягнення всього боргу. За офіційними даними [11] мінімальна ставка за надання послуги факторингу на 24 грудня 2010 року складала 12,25% річних. Сьогодні в Україні факторингове фінансування готові надавати п'ять банків: Укресімбанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, ОТП Банк, Сведбанк.

Овердрафт є особливою формою короткострокового кредиту, що надається надійному клієнту понад його залишок на поточному рахунку в цьому банку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку. При цьому утворюється дебетове сальдо. Здійснюючи овердрафтне кредитування, банк проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку. Таким чином, клієнту фактично надається кредит в межах певного ліміту. Фактично овердрафт є короткостроковим й у більшості випадків незабезпеченим кредитом. Зважаючи на наявні ризики, вартість овердрафта зазвичай є вищою за вартість звичайного кредиту [2]. Кредитування за овердрафтом може бути корисне лише у міру виникнення нагальної потреби в обігових коштах підприємства.

Сучасна практика фінансового кредитування має дві форми – банківську та комерційну. Можливість максимально прискорити оборот матеріальних та фінансових ресурсів надає комерційний кредит, оскільки швидкість обороту

ресурсів є основним фактором у забезпеченні росту прибутку при ринкових відносинах. Особливим фінансовим інструментом комерційного кредиту виступає вексель, який є не лише знаряддям кредиту, але і засобом платежу, виконуючи фактично роль грошей. Вексель дає змогу підприємству здійснювати необхідні виробничі витрати без отримання за свою продукцію “живих” грошей [1, с. 2].

Перевагами використання векселів при розрахунках з дебіторами є той факт, що вексель засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця (дебітора) сплатити йому після настання строку визначену суму грошей. При розрахунках з кредиторами вексель як універсальний кредитний та платіжний документ надає право підприємству здійснювати розрахунки на умовах післяплати.

Важливим напрямом покращення фінансового стану підприємства є прогнозування. Оперування різночасними даними та інформацією про можливі зміни фінансового стану дають змогу керівництву активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності. Прогнози на майбутнє важливі також для акціонерів, що вклали кошти у власний капітал підприємства, держателів облігацій, які випускає підприємство.

ВИСНОВКИ

Для підприємств України особливо важливою є горизонтальна інтеграція, яка передбачає поєднання на одному підприємстві виробництва різнорідної продукції на єдиній сировинній чи технологічній основі та пошук можливостей здійснення закупівель разом із іншим покупцем, що дозволить отримувати знижки.

Перевагами вертикальної інтеграції може бути об'єднання підприємства з ключовими постачальниками сировини й матеріалів, що забезпечить зміцнення його конкурентного становища, зниження витрат, можливість контролю затрат і якості, своєчасність постачання сировини, можливість часткової диверсифікації сфери діяльності. Зменшенню питомої ваги постійних витрат у собівартості продукції сприятиме раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів, впровадження нової техніки і технологій.

Управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств потребує використання таких сучасних форм довгострокового погашення дебіторської заборгованості, як факторинг та облік векселів. Кредитування за овердрафтом може бути корисне лише у міру виникнення нагальної потреби в обігових коштах.

Важливим напрямом поліпшення фінансового стану підприємства є прогнозування, оскільки оперування різночасними даними та інформацією про можливі зміни фінансового стану дають змогу керівництву активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності.

Вирішення поставлених у статті завдань дозволило автору сформулювати напрями подальших досліджень, основними завданнями яких є вдосконалення існуючої методології оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств в умовах розвитку ринкових відносин.

Список літератури

1. Гавриловська Л.М. Облік та аудит вексельних операцій в системі розрахунків на підприємствах (на матеріалах підприємств паливно-енергетичної галузі України) [Текст] : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Л.М. Гавриловська; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 15 с.
2. Бутенко О.І. Деякі особливості овердрафтного кредитування / О.І. Бутенко // Українська наука в мережі Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-butenko-oi-deuyaki-osoblivosti-overdraftnogo-kredituvannya/>
3. Євдокімов Ф.І. До проблеми оцінки ефективності інтеграції промислових підприємств / Ф.І. Євдокімов, Н.В. Розумна // Економіка промисловості. – 2007. – № 1 (36). – С. 139–145.
4. Кузьменко В.П. Вертикальна інтеграція як фактор економічного зростання країн пострадянського простору / В.П. Кузьменко // Стратегічна панорама. – 2002. – № 4, – С. 101-112.
5. Лановик Б.Д. Економічна історія: Курс лекцій. – 6-те вид., стер. / Б.Д. Лановик, М.В. Лазарович. – К.: Вікар, 2006. – 405 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
6. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
7. Осадчук Н.В. Удосконалення управління високоліквідними оборотними коштами підприємств хлібопекарської промисловості: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / Н.В. Осадчук; НАН України. Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса, 2005. – 20 с.
8. Островська О.А. Оцінка фінансового стану підприємств та шляхи її удосконалення (на прикладі підприємств будівельних матеріалів) Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О.А. Островська; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 20 с.
9. Офіційний сайт київських хлібопекарських підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivkhlhb.ua/ua/factories/12/>
10. Семюелсон П. А. Мікроекономіка / П.А. Семюелсон, В.Д. Нордгауз; пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с.
11. Факторинг в Україні: поняття, ставки, тарифи и условия банковского факторинга в коммерческих банках для предприятий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring>
12. Федулова Л.І. Інституційні особливості сучасної корпорації / Л.І. Федулова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103-2. – С. 130-136.
13. Федулова Л.І. Інтеграційні процеси корпоративних структур: можливості для інноваційного розвитку економіки / Л.І. Федулова // Економіка та прогнозування. – 2007. – № 3. – С. 19-28.

Коваленко О.Ю. Направления улучшения финансового состояния предприятий в рыночных условиях / Коваленко О.Ю. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011 – Т. 24(63). № 2 - С. 70-76.

Статья посвящена рассмотрению проблем предприятий Украины, связанных с нехваткой оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженностью, неудовлетворительной структурой капитала. Обосновывается важность горизонтальной и вертикальной интеграции предприятий. Исследуются особенности современных методов управления дебиторской задолженностью, таких как факторинг, овердрафт, учет векселей. Предлагаются рекомендации относительно улучшения финансового состояния предприятий в условиях развития рыночных отношений.

Ключевые слова: предприятие, финансовое состояние, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция.

Kovalenko O.U. Send the improvement of the financial state of enterprises in the conditions of development of market relations/ Kovalenko O.U. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 70-76.

The article is devoted to consideration of problems of the enterprises of Ukraine, related to the shortage of circulating assets, account and creditor receivable, by an unsatisfactory capital structure. The importance of horizontal and vertical integration is offered. The features of modern methods of management account receivable are explored, such how factoring, overdraught, consideration of bills of exchange.

Recommendations in relation to the improvement of the financial state of enterprises in the conditions of development of market relations are offered.

Keywords: enterprises, financial state, debtor debt, creditor debt, horizontal integration, vertical integration.

Стаття поступила в редакцію 30. 08. 2011 з.

УДК 330.101.2

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА
СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА В
УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

Колодий С.Ю.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: kolodii_sergei@list.ru*

В работе исследуются институциональные изменения как важнейшая категория институциональной экономической теории. Автором изучаются проблемы реализации институциональных изменений при трансформации экономической системы и их влияние на сбалансированность финансовых ресурсов государства. Рассмотрены ситуации взаимодействия формальных и неформальных институтов. Раскрыты основные причины становления неэффективной институциональной среды в процессе трансформации экономической системы.

Ключевые слова: институциональные изменения, трансформационные преобразования, формальные и неформальные институты, финансовые ресурсы государства.

ВВЕДЕНИЕ

Институты (институции) подвержены изменениям, которые отражают эволюцию условий хозяйствования, жизнедеятельности людей, появление новых объектов собственности, технологий производства, обработки и обмена данными и т.п. В работе понятия «институциональные изменения», «институциональные преобразования» и «институциональные реформы» рассматриваются как синонимические и употребляются в зависимости от стиля высказываний. Однако основным понятием считается «институциональные изменения», и именно оно используется в названии статьи.

Институциональные изменения являются неотъемлемой составляющей реформирования экономической системы и вызывают дополнительные затраты, которые в институциональной экономической теории носят название транзакционные издержки. В результате институциональных трансформаций возникает потребность финансирования транзакционных издержек за счет средств государственного и местных бюджетов. Поэтому имеет место возрастание расходов бюджета, что может привести к разбалансированию финансовых ресурсов государства.

Целью работы является исследование сущности институциональных изменений в условиях трансформации экономической системы и их воздействие на сбалансированность финансовых ресурсов государства.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Один из основоположников современного институционализма, американский экономист Дуглас Норт, вводит понятие институционального равновесия. По Д. Нарту, институциональное равновесие – это такая ситуация, в которой при данном

соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений [1, с. 111-112].

Вместе с тем, институты могут находиться в постоянном изменении, если меняется соотношение сил игроков или трансформируются условия организации их деятельности, в связи с чем появляется необходимость формирования новых институциональных ограничений, правил игры.

Институциональные изменения происходят в результате определенного несоответствия действующих норм и правил поведения экономических агентов существующим условиям их жизнедеятельности. Имеет место определенный конфликт между действующими и желаемыми «правилами игры», что предопределяет основные факторы институциональных изменений. Дуглас Норт считает, что институциональные изменения происходят вследствие трансформации взглядов экономических агентов на основные категории социально-экономических отношений. Среди одной из главных категорий он выделяет собственность, а общая схема институциональных изменений имеет следующий вид:

- 1) изменения в уровне знаний ведет к появлению новых технологий;
- 2) новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы;
- 3) новые уровни цен создают стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них;
- 4) новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав;
- 5) вместе с тем, не нулевые трансакционные издержки на политическом рынке препятствуют тому, чтобы реализовывались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения [2, с. 288].

При взаимодействии формальных и неформальных институтов могут иметь место следующие ситуации, характеризующие причины институциональных изменений.

1. Формальные институты вводятся на основе уже сложившихся на практике неформальных правил поведения. Таким образом, происходит своеобразная легализация исторически сложившихся обычаев, традиций, привычек, и т.п. Это самая простая и чаще всего встречающаяся на практике ситуация, в результате которой не возникает конфликта между формальными и неформальными институтами.

2. Формальные институты вводятся для того, чтобы препятствовать использованию имеющихся неформальных правил. Обычно, это реализуется с помощью запретительных институтов с целью устранения или реформирования неформальных правил. В этом случае возникает конфликт между различными вариантами правил, в результате которого, на наш взгляд, возможны следующие ситуации его разрешения:

- а) формальные институты полностью вытесняют неформальные в результате принятия различных жестких санкций со стороны субъекта санкции (гаранта нормы);

б) формальные институты настолько несовершенны и оторваны от реалий действительности, что неформальные постепенно вытесняют их из практики жизнедеятельности;

в) формальные и неформальные институты функционируют одновременно, причем неформальные дополняют нечетко сформулированные или неэффективно функционирующие формальные.

По мнению многих неоинституционалистов, существует или должен существовать рынок институтов, на котором представлены различные нормы и правила институционального регулирования одних и тех же социально-экономических процессов. Впервые понятие рынка институтов было введено в практику институциональных исследований С. Пейовичем [3-4]. Данный рынок представляет собой перечень различных наборов институтов, которые представляют собой, по сути, все обозримое в данный момент времени многообразие вариантов ограничения поведения экономических субъектов.

И уполномоченные экономические субъекты, учитывая различные факторы, выбирают определенный набор институтов, который и имплементируется в данном государстве. В этом случае следует отметить, что выбор не всегда может быть оптимальным, и это объясняется множеством причин, основные из которых представлены нами ниже.

1. Лица, принимающие решения в области институциональных изменений (далее субъекты институциональных изменений), являются живыми людьми, которые в силу определенных причин наделены полномочиями устанавливать правила поведения экономических агентов и принимать различные решения, ограничивая тем самым свободу выбора альтернатив. Оставаясь людьми, а не механическими машинами, субъекты институциональных изменений могут ошибаться, поступать в соответствии со своими личными интересами или интересами различных групп.

2. Существует несколько факторов, объясняющих ошибку при выборе набора институциональных правил (выбор не самого эффективного, с точки зрения общества, набора).

Во-первых, существуют ситуации, когда институциональный выбор делается первый раз в истории, поэтому отсутствует достаточная информация, на основе которой можно принять правильное решение. В качестве примера можно привести опыт экономических трансформаций при переходе от командно-административной к социально-ориентированной смешанной рыночной экономике. В этой ситуации, как известно, отсутствовал какой-либо исторический опыт подобных преобразований, и как следствие, анализ различных вариантов проведения социально-экономических реформ, а также перечень набора институциональных правил, которые следовало бы имплементировать. Подобная ситуация имела место и при попытке построения социалистической командно-административной экономики.

Во-вторых, рассматриваемый субъектами институциональных изменений перечень набора институциональных правил является ограниченным и не включает наиболее эффективные варианты решений. Подобная ситуация является следствием

недостаточной проработки исследуемых проблем, отсутствием всесторонней экспертной оценки, низкой или недостаточной квалификацией лиц, занимающихся подготовкой проектов решений, или нехваткой времени.

В-третьих, институциональные изменения будут иметь долгосрочный эффект и повлияют на структуру стимулов экономических агентов. А значит, достаточно трудно предусмотреть все возможные долгосрочные эффекты предлагаемых изменений и учесть их влияние на поведение экономических агентов. Поэтому возникают ситуации, которые можно описать крылатыми фразами, сказанными субъектами институциональных изменений по прошествии определенного периода времени после реформ: «хотели как лучше, а получилось как всегда» (фраза, сказанная премьер-министром Российской Федерации Виктором Черномырдиным 6 августа 1993 года на пресс-конференции, посвященной проведенной в России денежной реформе 1993 года), «маємо те, що маємо» (название книги Леонида Кравчука, первого Президента Украины), в которой он оценивает результаты социально-экономических и политических трансформаций 90-х годов в Украине).

Классическим примером в мировой экономической истории является ситуация институциональных изменений в сфере налогового администрирования в Англии. В результате реформирования системы администрирования имущественного налога, в 1696 году, объектом налогообложения стало количество окон в доме. Через определенное время, стремясь уменьшить объекты налогообложения, дома начали строить с минимально возможным количеством окон, что сказалось, спустя определенное время, на здоровье нации [5, с. 25]. Конечно же, целью проведения налоговой реформы было стремление получить дополнительные финансовые ресурсы, а не уменьшить количество окон в домах. Однако не учет воздействия новых институтов на поведение налогоплательщиков привел к возникновению непредвиденных последствий.

В-четвертых, выбор определенного набора институциональных правил не всегда учитывает институциональную среду, в рамках которой осуществляется механизм изменений. Поэтому, одни и те же институциональные реформы могут иметь успех в одном государстве и терпеть фиаско в другом. Причиной такого дуализма эффективности осуществления институциональных преобразований является несоответствие принимаемых правил существующей институциональной среде, в частности, особенностям исторического, культурного, религиозного развития государства, политического и территориально-административного устройства, существующим традициям и неформальным взаимоотношениям. Таким образом, похожие институциональные реформы, проводимые в постсоциалистических государствах, дали различные результаты. Если рассматривать постсоциалистические страны Восточной Европы, то наивысшая отдача от реформ имела место в Словении, Венгрии и Польше, а среди бывших республик Советского Союза в Эстонии и Латвии [6]. В других постсоциалистических государствах и республиках бывшего СССР реформы имеют неоднозначные или, преобладающе, негативные оценки.

3. Субъекты институциональных изменений могут принимать сознательные решения, в результате которых основным мотивом их действий является желание

получить определенную выгоду. В этом случае основными причинами реализации институциональных изменений могут быть следующие положения.

Во-первых, субъект институциональных изменений может иметь корыстные мотивы для повышения своего личного уровня благосостояния или благосостояния своих родных и близких. Это является классическим примером проявления такого негативного для экономики и общества неформального института как коррупция. Во многих государствах мира, в том числе и в Украине, злоупотребления должностных лиц подлежат административному и (или) уголовному наказанию. Однако, не всегда суровость формального (с точки зрения новой институциональной теории) наказания является антистимулом для совершения коррупционных действий. Часто формальная суровость наказания за коррупционные действия смягчается реальными неформальными (с точки зрения новой институциональной теории), нигде не прописанными правилами поведения, которые в данном случае имеют более высокий уровень приоритетности по отношению к формальным институтам.

Во-вторых, решения субъектов институциональных изменений могут зависеть от действий или рекомендаций других лиц. Это могут быть партийный или коалиционные обязательства, пакетные решения, в рамках которых имеет место обмен решений между субъектами институциональных изменений.

Импорт институтов может иметь как позитивные, так и негативные моменты. Все зависит от того, насколько импортируемый институт соответствует существующей на данный момент времени институциональной среде, и имеются ли другие комплементарные (сопутствующие) институты, позволяющие эффективно имплементировать и реализовывать данный институт. Кроме этого, многие институты являются следствием, а не причиной высокого уровня социально-экономического развития государства, создания современного гражданского общества, эффективного государственного и регионального управления.

Можно привести как позитивные, так и негативные примеры в истории импорта институтов. Позитивные касаются, прежде всего, истории перестройки и реконструкции экономических систем государств Юго-Восточной Азии: Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Сингапура [6-7].

Что касается копирования институтов у государств, которые также находятся в стадии завершения трансформационного периода и в начале формирования национальной модели посттрансформационной экономики, то здесь необходимо быть достаточно осторожным, потому что в процессе социально-экономических преобразований реформы накладываются на существующую институциональную среду. Поэтому успешность реформ может объясняться не только применяемыми инструментами, но и составляющими институциональной среды, формальными институтами и неформальными институциональными правилами и соглашениями.

Нередко, существующие институты формирования и использования финансовых ресурсов государства, появившиеся в результате их импорта из законодательства европейских государств, функционируют не так эффективно как в государстве-экспортере не потому, что являются неэффективными сами по себе, а потому что качество и результативность их внедрения снижаются вследствие

отличий в институциональной среде, механизмах имплементации и конкретных способах реализации в виде законодательных норм.

Помимо этого, институциональная революция национального законодательства в определенной сфере, произошедшая вследствие импорта институтов, через некоторое время может подстроиться под существующую институциональную среду таким образом, что неформальные институты вытеснят из практики формальные. Или произойдет подстройка друг под друга формальных и неформальных институтов.

Формальные и неформальные институты непосредственно влияют на динамику институциональных изменений. Один из основателей неинституционализма, Дуглас Норт, в своем труде выделяет две разновидности институциональных изменений: инкрементные и дискретные. По своей сути, в понимании Д. Норта, инкрементные изменения представляют собой незначительные корректировки институциональных соглашений с целью совершенствования норм и правил в изменяющейся институциональной среде. По его мнению, абсолютное большинство имеющих место институциональных изменений являются инкрементными. Под дискретными институциональными изменениями понимаются радикальные изменения в формальных правилах. «Обычно они происходят в результате завоеваний или революции» [1, с. 116].

Инкрементные институциональные изменения связаны с «подстройкой» действующих институтов к изменившейся институциональной среде. Это может проявляться в изменении некоторых атрибутов института, их корректировке, изменении области применения института или их подчиненности другим нормам. Неформальные институты достаточно гибко приспосабливаются к изменениям институциональной среды, формированию новых социально-экономических отношений, появлению технических, технологических, управленческих инноваций.

На наш взгляд, дискретные институциональные изменения могут привести к значительным трансформациям институциональной среды, формированию новых институтов, промежуточных (переходных) институтов. Отличие новых институтов от промежуточных заключается в том, что новые институты соответствуют изменившимся условиям, в которых осуществляется принятие решений экономических агентов, и являются достаточно устойчивыми во времени.

Промежуточные институты появляются потому, что в результате революционных изменений, вследствие различных причин, невозможно одновременно реформировать всю институциональную среду. Одни ее составляющие реформируются достаточно быстро, другие медленно, третьи вообще не изменяются. Таким образом, различная скорость трансформаций отдельных составляющих институциональной среды предопределяет формирование промежуточных институтов.

Кроме этого, институциональные изменения делятся на спонтанные и целенаправленные, в зависимости от того, возникают ли они в результате преднамеренных действий или носят стихийный характер. Естественно, формальные институты меняются целенаправленно, а неформальные как целенаправленно, так и спонтанно.

Д. Норт считает, что не существует легких путей для институциональных преобразований, существует «дилемма институциональных изменений». Быстрые во времени институциональные изменения связаны с анахронизмом в процессе трансформации формальных и неформальных институтов. Медленные изменения могут никогда не закончиться, потому что по мере проведения реформ они встречают сопротивление бюрократов, групп со специальными интересами. Также растянутые во времени реформы могут сопровождаться сменой политической власти, в результате чего может иметь место отсутствие дальнейших институциональных преобразований, или даже контрреформы.

ВЫВОДЫ

Институциональные преобразования могут привести к формированию институциональной среды, в рамках которой экономические явления и процессы могут протекать не так, как виделось до проведения реформ. Институциональные преобразования вызывают трансакционные издержки, в результате чего увеличиваются расходы бюджета, что может привести к разбалансированию финансовых ресурсов государства.

Институциональные изменения, необходимые для формирования социально-ориентированной смешанной экономики, вызывают потребность в дополнительных финансовых ресурсах государства. Формирование и использование финансовых ресурсов государства связано с наличием трансакционных издержек. Поэтому, используя различные инструменты институционального регулирования, необходимо стремиться к снижению трансакционных издержек. Иначе рост бюджетного дефицита, государственного долга, разбалансированность государственных внебюджетных фондов может привести к макроэкономической нестабильности и стать непреодолимым препятствием на пути реформирования институциональной среды национального хозяйства.

В качестве дальнейших исследований необходимо изучить трансакционные издержки, возникающие в процессе формирования и использования финансовых ресурсов государства в результате институциональных изменений и разработать механизмы их управления и минимизации.

Список литературы

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 190 с.
2. Злупко С.М. Історія економічної теорії / С.М. Злупко: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
3. Pejovich S. The market for institutions vs. capitalism by Fiat / S. Pejovich // Kyklos. – 1994. - № 47. – P. 519 – 528.
4. Pejovich S. The market for institutions versus the Strong hand of the state: the case of Eastern Europe, in: Bruno Dallago and Luigi Mittone (eds.), Economic institutions, markets and competition / S. Pejovich. Cheltenham: Edward Edgar, 1996. – P. 111 – 116.
5. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц; пер. с англ. – М.: изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

6. Гайдар Е. Т. Сочинения: в 2-х т. / Е.Т. Гайдар – М.: Евразия, 1997. – Т. 1. Государство и эволюция. Дни поражений и побед. – 560 с.
7. Гайдар Е. Т. Сочинения: в 2-х т. / Е.Т. Гайдар. – М.: Евразия, 1997. – Т. 2. Экономические реформы и иерархические структуры. Аномалии экономического роста. – 784 с.

Колодій С.Ю. Інституційні зміни та їх вплив на збалансованість фінансових ресурсів держави в умовах ринкових трансформацій / Колодій С.Ю. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 77-84.

В роботі досліджуються інституційні зміни як важлива категорія інституційної економічної теорії. Автором вивчаються проблеми реалізації інституційних змін при трансформації економічної системи та їх вплив на збалансованість фінансових ресурсів держави. Розглянуто ситуації взаємодії формальних і неформальних інститутів. Розкрито основні чинники становлення неефективного інституційного середовища в процесі трансформації економічної системи.

Ключові слова: інституційні зміни, трансформаційні перетворення, формальні та неформальні інститути, фінансові ресурси держави.

Kolodiy S.Yu. Institutional changes and their impact on the balance of government financial resource / Kolodiy S.Yu. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 77-84.

This paper investigates the institutional changes as the most important category of institutional economic theory. The author examines problems of implementation of institutional changes in the transformation of economic systems on the balance of financial resources of the state. the situation of interaction of formal and informal institutions is considered. Author reveals the main causes of inefficient formation of the institutional environment in the process of transforming the economic system.

Keywords: institutional change, economic system transformations, formal and informal institutions, the financial resources of the state.

Статья поступила в редакцию 30. 08. 2011 г.

УДК 338.24+338.48

ОСНОВНЫЕ ПРОЦЕССЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Копачёва Е.И.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: katy-kopac@mail.ru*

В статье автором предложены основные процессы формирования и реализации стратегии управления финансовой устойчивостью, которые позволят туристическим предприятиям стабильно развивать свою деятельность, в независимости от влияния внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, стратегия, стратегическое управление, туристические предприятия.

ВВЕДЕНИЕ

В нестабильных условиях экономики, характеризующейся изменчивостью, непрогнозируемостью и усилением экономической глобализации, туристические предприятия сталкиваются со многими проблемами, которые связаны с неопределенностью рыночной ситуации, сезонной нестабильностью спроса на туристические услуги, жесткой конкуренцией в отрасли, недостаточностью финансовых ресурсов и т.д.

Грамотное управление финансовыми ресурсами, направленное не только на максимизацию прибыли в краткосрочный период, но и на поддержание состояния финансовой стабильности в долгосрочной перспективе, является залогом эффективности и устойчивости туристических предприятий. Поэтому проблема обеспечения финансовой устойчивости относится к числу наиболее актуальных. Неустойчивое финансовое положение сдерживает развитие туристических предприятий, что понижает их платежеспособность и в отдельных случаях приводит к банкротству.

Современным руководителям для успешной деятельности туристических предприятий необходима эффективная система управления, организованная так, чтобы дать возможность своевременно и быстро принимать релевантные управленческие решения, используя при этом минимальный набор подсистем, методов и инструментов управления. Именно одной из таких подсистем является стратегическое управление финансовой устойчивостью.

Разработке основ стратегического управления посвящены работы таких известных ученых как Минцберг Г., Лемпэл Дж., Альстрэнд Б., Дойль П., Портер М., Стрикленд А.Дж. III, Томпсон-мл. А.А., Фатхутдинов Р.А., Хаттен К., Шендел Д., Райзберг Б.А., Виханский О.С., Ансофф И., Карлоф Б., и других.

Вопросам стратегического финансового управления посвящены исследования в области финансового менеджмента. Весомый вклад в развитие методов и инструментов долгосрочного управления финансовыми ресурсами предприятий сделали Балабанов И.Т., Бланк И.А., Бригхэм Ю. Ф., Ван Хорн Дж.К., Савчук В.П., Стоянова Е.С. и другие ученые.

Изучению различных аспектов финансовой устойчивости предприятия посвящены работы многих ученых-экономистов, среди которых: Бланк И.А., Коробов М.Я., Кривицкая О.Р., Филимонов А.С., Цал-Цалко Ю.С., Абрютин М.С., Грачев А.В., Баканов М.И., Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Шермет А.Д., Сайфулин Р.С., Федотова М.А., Родионова В.М., Друри К., Хеддервик К. и другие.

Однако, несмотря на достаточно большое количество исследований и публикаций по стратегическому финансовому менеджменту, вопрос о стратегическом управлении конкретно финансовой устойчивости туристических предприятий остается открытым. В связи с этим, целью данной статьи является разработка основных процессов формирования и реализации стратегии управления финансовой устойчивости туристических предприятий.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В современной финансово-экономической литературе рассматривается множество трактовок сущности понятия «стратегия».

Так, Мескон М., Альберт Г., Хедоури Ф. [1], Стивенсон В.Дж. [2], Фатхутдинов Р.А. [3] под стратегией понимают долгосрочный план или программу действий руководства фирмы, направленных на достижение конкретных определенных целей: укрепление позиции на рынке, удовлетворение нужд потребителей, достижение конкурентных преимуществ и т.п. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд А.Дж. III [4] и Герчикова И.Н. [5] считают, что стратегия предприятия – это система мер или набор действий, которые обеспечивают достижение конкретных определенных компанией целей.

Минцберг Г., Альстрэнд Б. и Лэмпел Дж. [6] предлагают пять определений термина „стратегия”. По их мнению, стратегия – это:

- план, руководство, ориентир или направление развития, путь из настоящего в будущее;
- принцип поведения или следование некоторой модели поведения;
- позиция, то есть расположение определенных товаров на конкурентных рынках;
- перспектива, то есть основной образ действия организации;
- удачный прием, особый „маневр”, что внедряется с целью перехитрить соперника или конкурента.

Для субъектов туристической деятельности Дядечко Л.П. привел следующее определение стратегии: «комплексная программа мер, направленных на осуществление миссии предприятия и достижение его множественных целей» [7].

По мнению автора, данные определения стратегии имеют в основе общий знаменатель – своеобразный план шагов или действий, которые необходимо выполнить для достижения целей предприятия. Стратегию необходимо рассматривать как комплексное понятие, в основе которого положен определенный общий план действий относительно определения стратегического поведения туристического предприятия и возможность быстро менять его в случае наступления изменений внешней среды туризма.

Стратегическое управление, по мнению Ансоффа И. [8], Б. де Вита, Мейера Р. [9] и Хэмела Г. [10, с. 34], является процессом управления с целью реализации миссии организации, в основе которой поставлены цели и задачи, с помощью которых организация обеспечивает динамическую реакцию на требования предпринимательской среды.

Томпсон-мл. А.А. и Стрикленд А.Дж. III отправной точкой стратегического управления считают разработку и принятие управленческих решений, с помощью которых реализуется стратегия предприятия [11, с. 12].

Таким образом, по мнению автора, стратегическое управление предприятием – это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей. Главная задача стратегического управления состоит в том, чтобы перевести предприятие из его настоящего состояния в желаемое руководством будущее состояние. Следовательно, стратегический менеджмент в туризме можно рассматривать как деятельность по экономически эффективному достижению перспективных целей туристического предприятия на основе удержания конкурентных преимуществ и адекватного реагирования на изменения внешней среды.

Основной акцент при управлении финансово-экономической деятельностью туристического предприятия направлен на обеспечение стабильности и прогнозирования возможностей экономического роста, что невозможно без определения такой характеристики, как финансовая устойчивость.

Изучив точки зрения ученых-экономистов [12 – 24], автором предложено следующие определение финансовой устойчивости:

Финансовая устойчивость — это стабильное финансовое состояние предприятия с высокой скоростью денежного оборота и получения прибыли, обеспечиваемое оптимальным соотношением собственного и заемного, долгосрочного и краткосрочного капитала, что позволяет самостоятельно финансировать свою деятельность и быть относительно независимым от негативных внешних воздействий.

Исследовав такие понятия как стратегия, стратегия субъектов туристической деятельности, стратегическое управление, стратегический менеджмент в туризме и финансовая устойчивость, автор предлагает рассматривать стратегическое управление финансовой устойчивостью туристического предприятия как динамическую совокупность взаимосвязанных управленческих процессов: информационного обеспечения управления финансовой устойчивостью; анализа финансовой устойчивости; стратегического финансового анализа и формирования стратегии; стратегического финансового планирования; реализации финансовой стратегии и контроля над ее выполнением. Эти процессы логически вытекают один из другого. В этом состоит важная особенность структуры стратегического управления. Схематично структуру стратегического управления финансовой устойчивостью туристического предприятия представим на рис. 1.

Для обеспечения финансово устойчивой деятельности туристских предприятий необходим постоянный поток правдивой и своевременной информации. Такая информация дает возможность принимать все управленческие решения. Система

управленческой информации на предприятии состоит из четырех подсистем: внутренней отчетности, сбора внешней текущей информации об окружающей среде, данных маркетинговых исследований и данных анализа информации [25].



Рис. 1. Основные процессы формирования и реализации стратегии финансовой устойчивости туристических предприятий.

Подсистема внутренней информации дает возможность аккумуляции и поиска необходимых сведений внутри самого туристского предприятия. Такая информация возникает в результате деятельности туристического предприятия и постоянно изменяется в связи с ней. Подсистема внутренней информации (ее также называют системой внутренней отчетности) должна быть направлена на полное отражение текущей деятельности предприятия и выдачу оперативных сведений, характеризующих его производственные, маркетинговые, финансовые, сбытовые, кадровые и другие возможности.

Система сбора внешней текущей информации обеспечивает руководителей информацией о самых последних событиях, происходящих в коммерческой среде. К источникам внешней текущей информации относятся: газеты и специализированные издания, беседы с клиентами, поставщиками услуг, турагентами и лицами, не относящимися к штатным работникам предприятия, а также различные рейтинги, статистические данные, информация о тенденциях изменения туристского спроса. Для повышения качества и увеличения количества внешней текущей информации с целью укрепления своей финансовой устойчивости, хорошо организованные туристические предприятия принимают дополнительные меры: поощряют своих турагентов, поставщиков услуг и других деловых партнеров, которые фиксируют происходящие события и сообщают о них.

Для успешной деятельности, повышения финансовой устойчивости и конкурентоспособности, туристическим предприятиям необходимо проводить маркетинговые исследования рынка туристических услуг, исследования среды маркетинга туристического предприятия; маркетинговые исследования туристического продукта; маркетинговые исследования конкурентов; маркетинговые исследования потребителей туристических услуги и на основании этой информации эффективно планировать и управлять маркетинговой политикой данного предприятия [26].

Безусловно, устойчивое управление туристическими предприятиями требует наличия автоматизированных систем сбора и представления данных, а также внедрения современных информационных технологий и информационных сетей [25].

Способ выживания туристических предприятий в современных условиях и способ повышения прибыльности и финансовой устойчивости бизнеса – это ставка именно на современные компьютерные технологии. Средствами достижения подобных целей являются: прямые каналы связей с зарубежными партнерами; компьютерные системы бронирования туров, что позволяет на 100% избежать ошибок или неточностей в оформлении заказов туристов; система электронной почты; Internet; введение системы типовых документов и единой базы данных.

При управлении финансовой устойчивостью туристических предприятий исходным звеном принятия обоснованных управленческих решений является ее анализ. Анализ финансовой устойчивости туристического предприятия, рассматриваемый как метод исследования сущности финансовых явлений, является важнейшей завершающей и отправной стадией управленческого цикла и элементом управленческой деятельности в области финансов, основой стимулирования

отдельных звеньев в соответствии с их вкладом в эффективность производства туристической продукции (услуг) и обоснования целей дальнейшего развития исследуемого предприятия.

Анализ финансовой устойчивости туристического предприятия должен определить, возможность улучшения использования финансовых ресурсов и обосновать рациональные пути развития данного предприятия.

Для анализа финансовой устойчивости используется совокупность самых разнообразных методов, которые представляют определенную специфическую систему. В первую очередь это методы финансового анализа состояния предприятия. К ним относятся: метод сравнения, вертикальный анализ, горизонтальный анализ, факторный анализ, анализ с помощью финансовых коэффициентов, метод экспертных оценок и метод абсолютных и средних величин. Это так называемые количественные или формализованные методы. Они разделяются в свою очередь на статистические, бухгалтерские, экономико-математические методы и другие.

Существуют также неформализованные или качественные методы. Эти методы включают: метод экспертных оценок, метод построения систем аналитических показателей, метод построения систем аналитических таблиц, метод сценариев, метод сравнения и т.д. Особенность этих методов в том, что они основаны на логическом мышлении, а также на профессиональном аналитическом опыте и профессиональной интуиции. Поэтому эти качественные методы включают в себе и своеобразную психологическую оценку анализа финансовой устойчивости туристического предприятия.

К следующей группе методов относятся абсолютные показатели. Их задача охарактеризовать численность, объем, размер и цели деятельности туристического предприятия с точки зрения его финансовой устойчивости. Поэтому абсолютные показатели обязательно имеют какую-либо единицу измерения: либо стоимостную денежную, либо натуральную или условно натуральную.

Что касается относительных показателей, то они в рамках финансовой устойчивости туристических предприятий применяются, когда нужно показать значение одних и тех же показателей в момент времени, то есть, например, показать темп роста и т.д.

К другим методам финансового анализа относятся: метод анализа коэффициентов финансовой устойчивости предприятия, анализ деловой активности, метод анализа рентабельности, факторный анализ прибыльности, метод прогнозирования возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния в различных условиях хозяйствования.

Следующим этапом процесса стратегического управления финансовой устойчивостью есть стратегический анализ, который предусматривает исследование внешней финансовой среды, диагностику внутреннего финансового потенциала и осуществление комплексной оценки стратегической финансовой позиции туристического предприятия.

Главной целью стратегического анализа финансовой устойчивости есть оценка состояния и прогнозирование тенденций развития туристического предприятия и

конъюнктуры рынка туристических услуг, создание необходимой информации для стратегического управления. Именно на основе стратегического анализа должен происходить реальный выбор стратегии из многих возможных вариантов.

Стратегический анализ финансовой устойчивости туристического предприятия осуществляют в двух направлениях: внешнем и внутреннем.

Внешний анализ предусматривает изучение факторов, которые влияют на финансовую устойчивость туристического предприятия со стороны внешней среды. В свою очередь, внешний анализ предусматривает два блока исследования: анализ макросреды, анализ микросреды туристического предприятия.

Макросреда создает общие условия среды, в которой находится туристическое предприятие. Макросреда определяется факторами общего плана: демографические факторы (численность населения, размещения по отдельным странам и регионам, возрастные структуры, уровень урбанизации и т.д.), экономические факторы (высокая зависимость уровня спроса на туристические услуги от уровня дохода), природные факторы (климат, топография, флора и фауна), научно-технические факторы (совершенствование материально-технической базы в гостиничном хозяйстве, на транспорте, в бюро путешествий, компьютеризация системы бронирования в режиме реального времени), политико-правовые факторы (законодательно-правовые акты, регулирующие хозяйственную деятельность туристического бизнеса; политическая ситуация в стране; таможенный режим), социально-культурные факторы (так, например во многих странах люди стремятся больше свободного времени уделять спорту и отдыху).

Микросреда представлена теми составляющими внешней среды, с которыми туристические предприятия находятся в непосредственном взаимодействии. Основные составляющие микросреды являются: потребители туристических услуг (туристы), конкуренты, контактные аудитории (финансовые круги: банки, инвестиционные фонды, финансовые и страховые компании и т.д.; СМИ; общественность: союзы потребителей, общественные формирования, жители курортной зоны), смежники (средства размещения; транспортные фирмы; экскурсионные бюро и иные фирмы, предоставляющие услуги по сопровождению и информационному обеспечению туристов; посреднические туристические предприятия; торговые предприятия; предприятия общественного питания и т.д.).

Анализ внутренней среды, влияющей на финансовую устойчивость, дает возможность оценить сильные и слабые стороны туристического предприятия, определить возможности и угрозы его деятельности. Внутренняя среда анализируется по следующим направлениям: кадры (квалификация, обучение, оценка результатов труда и т.д.); организация управления (коммуникационные процессы, нормы и правила, иерархия подчинения); финансы (поддержания ликвидности и финансовой устойчивости, обеспечения прибыльности, создания инвестиционных возможностей); маркетинг (стратегия туристического продукта, ценовая стратегия, сбытовая стратегия).

Современные научные школы предлагают использование специальных методов осуществления такого анализа, к которым принадлежат SWOT-анализ, PEST-анализ, SNW-анализ, портфельный, сценарный, сравнительный и экспертный анализ, а также

анализ финансовых коэффициентов. Качественно проведенный стратегический анализ дает возможность четко определить стратегические цели туристического предприятия и своевременно утвердить стратегическое финансовое решение.

Для разработки стратегии недостаточно констатировать влияние тех или других факторов среды. Чтобы обеспечить устойчивость туристических предприятий в долгосрочной перспективе, необходимо прогнозировать тенденции развития шансов и угроз, с учетом особенностей функционирования рынка туристических услуг. Качество осуществленного анализа обеспечивает достоверность построенных прогнозов и стратегических планов.

Финансовое прогнозирование является важной составляющей управления финансовой деятельности туристического предприятия. Главные задачи финансового прогнозирования состоят в: обеспечении туристического предприятия финансовыми ресурсами; обеспечении платежеспособности и финансовой устойчивости туристического предприятия в любой момент времени; определении финансовых взаимоотношений с бюджетом, государственными целевыми фондами, банками; осуществлении финансового контроля всех сторон деятельности туристического предприятия.

Обсуждение полученных сценариев необходимо для того, чтобы составить окончательный пакет сценариев, который может быть использован руководителями туристических предприятий в принятии управленческих решений. Так как цель сценариев – определение некоторого числа ключевых переменных, относящихся к каждой из различных ситуаций, и менеджерам туристических предприятий следует продумать значения и последствия реализации каждого из них. Каждый сценарий ставит различный набор стратегических проблем и требует различных стержневых квалификаций. Они должны быть выделены и тщательно изучены.

Обсуждение полученных сценариев для выбора оптимального из них, необходимо проводить по четырем группам критериев. Все возможные варианты стратегии финансовой устойчивости туристических предприятий должны быть оценены по каждому из критериев, после чего станет возможным выбрать наиболее подходящий вариант:

1. Возможности предприятия. Данная группа объединяет такие критерии, как финансовые возможности туристического предприятия, потенциал существующего уровня инфраструктуры для поддержки того или иного варианта, а также степень компетенции, бизнес знаний менеджеров и исполнительского персонала.

2. Анализ финансовых возможностей должен производиться исходя из бюджетных рамок каждого из вариантов, а также с учетом затрат, которые необходимы для осуществления преобразований.

3. Риски. Для каждого из вариантов необходимо оценить вероятность возникновения рисков, возможности по их предотвращению, а также рассмотреть мероприятия по уменьшению негативных воздействий в случае возникновения данных рисков.

4. Анализ вариантов развития по временным рамкам и бюджетным рамкам позволяет оценить сроки разработки, внедрения и эксплуатации полученных сценариев и сравнить финансовые затраты по возможным сценариям.

Для того чтобы задачи развития туристического предприятия были реальными и выполнимыми, при выборе варианта стратегии необходимо учитывать основную тенденцию финансовой устойчивости, зависящую от финансового состояния предприятия, а также условий развития рынка туристических услуг страны. Выбор стратегии осуществляется руководством туристического предприятия. Основными ключевыми факторами, которые должны быть учтены при выборе стратегии, являются следующие: 1) конкурентные преимущества туристического предприятия; 2) цели предприятия. В целях отражено то, к чему стремится туристическое предприятие и на что направлена его общая стратегия; 3) интересы и отношения руководства. Руководители могут быть склонными к риску или стремиться любыми способами избежать его; 4) финансовые ресурсы. Повышение финансовой устойчивости, например, посредством освоения новых сегментов рынка или разработки новых туристических продуктов, требует больших финансовых затрат.

При разработке варианта стратегии развития туристического предприятия необходимо отдать предпочтение тому, который обеспечит достижение всех целей предприятия при эффективном использовании его ресурсов.

После выбора стратегии наступает этап превращения ее в действие и получение положительных результатов. Сложность выполнения стратегии определяется: большим кругом управленческих обязанностей, которым надо уделить внимание; множеством альтернативных вариантов действий менеджеров; целеустремленностью и настойчивостью при решении конкретных задач; управлением силами, которые противодействуют внедрению стратегии.

Выполнение стратегии, как и процесс ее разработки, – это работа не для нескольких топ-менеджеров, а для всей управленческой команды туристического предприятия. Менеджеры всех уровней являются исполнителями стратегии в рамках своих полномочий и ответственности. Последнее обстоятельство создает дополнительные трудности, которые состоят в том, что каждый менеджер при принятии решений основывается на личном опыте, имеющейся информации и результатах анализа ситуации, которая возникла.

Неотъемлемой составляющей стратегического управления финансовой устойчивостью туристического предприятия является мониторинг, который необходимо проводить на всех стадиях стратегического управления, и контроль, который дает возможность своевременно выявить отклонения от намеченных планов, откорректировать их по необходимости, а также оценить полученные результаты. Мониторинг дает возможность не только оценить ситуацию, но и увидеть реальный результат принимаемых решений, так как является надежным каналом обратной связи для руководителей. Туристические предприятия должны проводить мониторинг внешней и внутренней среды, мониторинг исполнения принятой стратегической программы и выработать соответствующие корректирующие и предупреждающие меры.

Динамическое развитие рынка туристических услуг, структурные изменения в экономике, новые общественные ориентиры, экологические аспекты и многие другие важные для туристического предприятия факторы могут в реальной жизни

приводить к отказу от ранее намеченных целей, смене модели развития, корректировке ранее принятых планов, стратегий. Поэтому каждое туристическое предприятие должно проводить стратегический контроль.

Контроль характеризует качество определения финансовой устойчивости и может осуществляться двумя способами:

- с помощью сравнения поставленных целей с получаемыми результатами;
- и с помощью проведения комплексной оценки финансовой устойчивости туристического предприятия, то есть на основе определения типа финансовой устойчивости предприятия или его рейтинга.

Таким образом, в современных условиях процесс формирования, анализа, согласования и отбора стратегических вариантов управления финансовой устойчивостью лучше всего проводить с участием «стратегических консультантов», специализирующихся на разработке стратегии туристических предприятий. Вместе с тем формирование стратегии не может быть полностью поручено, каким бы то ни было внешним консультантам, а должно вырабатываться руководством, коллективом, собственниками туристических предприятия с помощью консультантов, их опыта, знаний, методических навыков и т.п.

ВЫВОДЫ

В современных условиях туризм содействует развитию международного сотрудничества и интеграции страны. Оптимальное использование потенциальных возможностей туристско-рекреационных ресурсов, туристических предприятий и историко-культурного потенциала позволяет не только улучшить экономическое состояние, но и влияет на социальный уровень жизнеобеспечения и развития инфраструктуры в конкретном регионе.

Но, отечественные туристические предприятия еще не накопили необходимого практического опыта функционирования в рыночных условиях и значительно отстают от зарубежных конкурентов по уровню потенциала, что ведет к их неустойчивому финансово-экономическому состоянию. Этому способствуют так же ослабление государственной поддержки, сокращение бюджетного финансирования, нестабильность социально-экономического развития государства в целом, внешние и внутренние геополитические факторы и политическая ситуация в мире. В связи с этим возникла необходимость исследования стратегического управления финансовой устойчивостью туристических предприятий.

Анализ таких категории как стратегия, стратегия субъектов туристической деятельности, стратегическое управление, стратегическое управление туристических предприятий и финансовая устойчивость позволил предложить основные процессы формирования и реализации стратегии управления финансовой устойчивостью туристических предприятий. Эти процессы будут способствовать повышению конкурентоспособности, прибыльности, устойчивости функционирования и эффективности финансово-экономического управления своей деятельностью, в независимости от влияния внешних и внутренних факторов.

Дальнейшие исследования в данном направлении позволят улучшить управленческую структуру туристических предприятий на основе анализа и управления финансовой устойчивости этих предприятий. Это повысит финансово-экономическое состояние и развитие, как туристических предприятий, так и туристического комплекса в целом.

Список литературы

1. Мескон М. Основы менеджмента: учебное пособие / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М. : «Вильямс», 2009. – 672 с.
2. Стивенсон В. Дж. Управление производством / Вильям Дж. Стивенсон; пер. с англ. – М. : ООО «Изд-во «Лаборатория Базовых знаний», ЗАО «Изд-во БИНОМ» - 1998. – 928 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. / Р.А. Фатхутдинов – М. : Дело, 2001. – 448 с.
4. Томпсон-мл А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / А.А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд III; Пер. с англ. – М. : «Вильямс», 2006. – 928 с.
5. Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / И.Н. Герчикова – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 501 с.
6. Минцберг Г. Школы стратегий / [Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел]; под ред. Ю.Н. Каптуревского; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
7. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу: Навч. посібник / Л.П. Дядечко – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
9. Hesselbein F. The leader of the future: new visions, strategies, and practices for the next era / F. Hesselbein, M. Goldsmith, R. Beckhard. – San Francisco: Jossey-Bass, 1996. – 319 p.
10. Hamel Gary. Leading the Revolution: How to thrive in turbulent Times by Making Innovation a way of Life / Gary Hamel. – Watertown, MA: Harvard Business School Press, 2003. – 150 p.
11. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: [учебник для вузов/ пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой] / А.А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
12. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко – К. : ЦУЛ, 2002. – 359 с.
13. Філімонович О.С. Фінанси підприємства : навч. посібник / О.С. Філімонович. – К. : Кондор, 2005. – 400 с.
14. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз : навч. посібник / К.В. Измайлова. – К. : МАУП, 2000. – 152 с.
15. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : Монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Х. : «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
16. Артеменко В.Г. Финансовый анализ : учебник для вузов / Под ред. В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М. : Дело и сервис, 1999. – 365 с.
17. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – М. : Проспект, 2006. — 360 с.
18. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с.
19. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : ИНФРА, 1999. – 343 с.
20. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : 3-е изд., доп. и перераб. / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 172 с.
21. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М. : ИНФРА, 2003. – 209 с.
22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Минск : Перспектива, 1997. – 498 с.
23. Друри К. Производственный и управленческий учет / К. Друри. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 476 с.

24. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / К. Хеддервик; пер. с англ. Д.П. Лукичева и А.О. Лукичевой; под ред. Ю.Н. Воропаева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
25. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.–720 с.
26. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме / В.А. Квартальнов – М. : Финансы и статистика, 1999. – 496 с.
27. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб.пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / А.П. Дурович. – Ми. : Новое знание, 2001. – 496 с.

Копачова К.І. Етапи стратегічного управління фінансовою стійкістю туристичних підприємств / К.І. Копачова // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 85-96.

У статті автором запропоновані основні процеси формування та реалізації стратегії управління фінансовою стійкістю, які дозволять туристичним підприємствам стабільно розвивати свою діяльність, в незалежності від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Ключові слова: фінансова стійкість, стратегія, стратегічне управління, туристичні підприємства.

Kopachova K.I. Steps in the strategic management of financial stability travel companies / K.I. Kopachova // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 85-96.

In the article the author proposed the basic processes of formation and implementation strategy for the management of financial stability that will enable tourism enterprises to consistently develop its activities, regardless of the influence of external and internal factors.

Keywords: financial stability, strategy, strategic management, tourism enterprises.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 336.15

**ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ
РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ ПРОВЕДЕНИЯ РЕФОРМЫ
В СФЕРЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Корчинский В.Е.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: v_korchinski@mail.ru*

В работе исследуются проблемы сбалансированности финансовых ресурсов местных бюджетов за счет повышения их финансовой самостоятельности в контексте реформирования системы межбюджетных отношений. Автором проведен анализ состава доходов местных бюджетов и роли межбюджетных трансфертов. Предложены направления повышения финансовой самостоятельности местных бюджетов за счет реформирования межбюджетных отношений.

Ключевые слова: местные бюджеты, финансовые ресурсы местных бюджетов, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты.

ВВЕДЕНИЕ

Основой финансовой стабильности государства является бюджетное самообеспечение регионов и муниципальных образований, то есть каждая административно-территориальная единица имеет право на экономическую самостоятельность, существование которой невозможно без наличия у каждого органа власти собственного бюджета, а соответственно и права его составления, утверждения и выполнения без вмешательства вышестоящих органов власти. То есть каждый орган власти должен владеть относительной самостоятельностью в управлении налогами и другими платежами, которые поступают в соответствующий бюджет. Но следует отметить, что полного бюджетного самофинансирования местных органов власти и самоуправления не наблюдается, ни в одной стране мира. Существует определенная зависимость регионов от центра, но это не означает отсутствие стабильной доходной базы местных бюджетов, то есть существует часть доходов, которая формируется на основе самообеспечения, а другая часть создает необходимую зависимость от центральных органов власти и представлена отчислениями от общегосударственных налогов и трансфертами.

Формирование эффективно функционирующего государственного сектора экономики, в частности в сфере предоставления местных общественных услуг, требует разработки действенных механизмов регулирования межбюджетных отношений. Несмотря на нормирование в Бюджетном кодексе Украины многих составляющих системы межбюджетных отношений, на сегодня можно сказать, что это не стало толчком к развитию местного самоуправления, укреплению его финансовой основы, не обеспечило стабильности и предсказуемости в отношениях между центром и органами местного самоуправления, не внесло ясности относительно распределения функциональных полномочий в бюджетной сфере [1].

Межбюджетные отношения являются важным инструментом усовершенствования финансовых отношений между центральными и местными органами власти, действенным фактором экономического и политического развития Украины.

Проблемы повышения финансовой самостоятельности местных органов власти и реформирования межбюджетных отношений изучались отечественными и зарубежными экономистами, среди которых следует отметить работы О. Кириленко, Ю. Острищенко, К. Павлюк, Н. Старостенко Я. Цимбаленко и других [2-6].

Целью работы является формирование предложений по повышению финансовой самостоятельности регионов за счет реформирования межбюджетных отношений.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Одной из важнейших функций межбюджетных отношений является выполнение ими роли проводника государственной стратегии в регионах страны и, в определенной мере, обеспечение обратной связи относительно эффективности внедрения этой стратегии. На макроэкономическом уровне система межбюджетных отношений влияет на: стабильность поступлений в бюджеты всех уровней и темпы экономического роста. На микроэкономическом уровне межбюджетные отношения определяют: эффективность использования местных ресурсов; качество и объем предоставления социальных услуг; развитие частного сектора; улучшение инвестиционного климата в регионах.

Каждый год в государстве поднимаются спорные вопросы между центром и регионами относительно распределения финансовых ресурсов. Поэтому проблема реформирования и изменения действующей системы межбюджетных отношений становится актуальной на сегодняшний день.

Межбюджетные отношения - это отношения между государством, АР Крым и органами местного самоуправления относительно обеспечения соответствующих бюджетов финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения функций.

Целью регулирования межбюджетных отношений является обеспечение соответствия между полномочиями на осуществление расходов, закрепленных законодательными актами Украины за бюджетами, и бюджетными ресурсами, которые должны обеспечивать выполнение этих полномочий.

Основанием для существования межбюджетных отношений является:

- определенное в законодательстве разграничение полномочий между государственной исполнительной властью и органами местного самоуправления;
- гарантия финансирования расходов на реализацию предоставленных полномочий со стороны государства органам местного самоуправления;
- действующий порядок разделения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы и местными бюджетами разных видов;
- поддержка «бедных» в финансовом понимании регионов и соответствующих бюджетов;

- изъятие средств в относительно «богатых» в финансовом понимании регионов и соответствующих бюджетов;
- различные формы взаимоотношений, которые возникают в процессе исполнения бюджетов (взаимозачеты, бюджетные займы и др.).

Основой межбюджетных отношений является разделение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы, основанное в соответствии с разделением полномочий органов государственной власти и местного самоуправления. Однако разделение доходов, осуществленное на единых началах для бюджетов соответствующего уровня не дает возможности сбалансировать абсолютно все бюджеты. Причиной является то, что существуют значительные отличия в формировании доходов и структуре расходов бюджетов территориальных единиц, которые имеют объективный характер и обусловлены:

- различным уровнем экономического развития хозяйственных комплексов административно – территориальных единиц и их специализацией;
- разнообразием природно-климатических, экологических условий;
- наличием развитых путей сообщения;
- количеством населения, его возрастным составом;
- наличием социальной и бытовой инфраструктуры и ее состоянием и другие.

Влияние этих факторов определяет разный налоговый потенциал, который непосредственно влияет на формирование доходной базы местных бюджетов; различную стоимость услуг, которые предоставляют местные органы власти; неодинаковую потребность в средствах, которые направляются на поддержку социально незащищенных слоев населения, содержание объектов социально – культурной сферы и др.

Движение бюджетных ресурсов в процессе межбюджетных отношений происходит в различных формах: преимущественно в виде межбюджетных трансфертов, взаиморасчетов, а так же объединения средств бюджетов.

Через организационные формы межбюджетных отношений становится возможным использование бюджета для обеспечения межтерриториального распределения общественного продукта, регулирование народно - хозяйственных пропорций, управление экономическими процессами на макро- и микроуровне. Рассмотрение сторон межбюджетных отношений дает возможность определить местные бюджеты как совокупность форм организации бюджетных отношений, из-за которых часть бюджетных ресурсов государства направляются в распоряжение местных органов власти для обеспечения функций управления местным сектором экономики.

Регулирование межбюджетных отношений государственного бюджета с местными бюджетами осуществляется путем предоставления из государственного бюджета межбюджетных трансфертов, а также за счет закрепленных за местными бюджетами общегосударственных налогов, сборов, бюджетных займов для покрытия временных кассовых разрывов.

Межбюджетные трансферты – средства, которые безвозмездно и безвозвратно передаются из одного бюджета в другой.

Межбюджетные трансферты, в соответствии с Бюджетным кодексом Украины, делят на такие виды:

1. Дотация выравнивания – межбюджетный трансферт на выравнивание доходной части бюджета, который их получает, т.е. проведение финансового выравнивания.

2. Субвенция - межбюджетные трансферты для использования с определенной целью в порядке, определенном тем органом, который принял решение о предоставлении субвенции. Характерным признаком субвенций является целевое использование полученных средств, основными направлениями которого являются: осуществление программ социальной защиты; компенсация потерь доходов бюджетов местного самоуправления в связи с исполнением собственных полномочий вследствие предоставления льгот, установленных государством; содержание объектов совместного пользования или ликвидация негативных последствий деятельности таких объектов и др.

Из государственного бюджета местным бюджетам в последние годы предоставляются субвенции:

- на социально-экономическое развитие регионов;
- реализацию мероприятий по предупреждению аварий и предотвращению техногенных катастроф в жилищно-коммунальных хозяйствах и др.;
- осуществление инвестиционных проектов
- сохранение исторической застройки городов и объектов историко-культурного наследия Украины;
- выполнение различных социальных программ. В современных условиях важное значение приобретает выделение субвенций, связанных с реализацией программ социальной защиты населения. На протяжении последних лет из государственного бюджета предоставлялись такие субвенции: на выплату помощи малообеспеченным семьям, детям – инвалидам и инвалидам с детства; на строительство и приобретение жилья; компенсацию за льготный проезд отдельных категорий граждан; выплату жилищных субсидий на оплату коммунальных услуг; на содержание детей – сирот и др.

3. Средства, передаваемые в Государственный бюджет Украины и местные бюджеты из других местных бюджетов. В случае если местный бюджет имеет превышение расчетного объема доходов над расчетным объемом расходов соответствующего бюджета (расчетов с применением финансовых нормативов бюджетной обеспеченности и корректирующих коэффициентов), для такого бюджета устанавливается объем средств, который подлежит передаче в государственный бюджет.

4. Другие дотации [7].

В статье 98 Бюджетного кодекса, Законе Украины «О межбюджетных отношениях между районным бюджетом и бюджетами территориальных общин сел, поселков, городов и их объединений» [8] и постановлении Кабинета Министров «Об утверждении Формулы распределения объема межбюджетных трансфертов между государственным и местным бюджетами» определено, что распределение объема межбюджетных трансфертов (дотаций выравнивания и средств, которые

передаются в государственный бюджет) между государственным и местными бюджетами определяется на основе формулы, которая утверждается Кабинетом Министров Украины [9]. Кроме этого, в статье установлены ключевые параметры, которые должны быть учтены в формуле, а именно:

- финансовые нормативы бюджетной обеспеченности и корректирующие коэффициенты к ним. Финансовый норматив бюджетной обеспеченности определяется путем деления общего объема финансовых ресурсов, направляемых на реализацию бюджетных программ, на количество граждан или потребителей социальных услуг. Корректирующие коэффициенты утверждаются Кабинетом Министров Украины и учитывают различия в стоимости предоставления социальных услуг в зависимости от: количества населения и потребителей услуг и социально-экономических, демографических, климатических, экологических и других особенностей административно – территориальных единиц;

- количество жителей и количество потребителей социальных услуг;

- индекс относительной налоговоспособности соответствующего города или района - это коэффициент, который определяет уровень налоговоспособности административно - территориальной единицы в сравнении с аналогичным средним показателем по Украине в расчете на одного жителя. Индекс определяют на основе отчетных данных о фактических поступлениях соответствующих налогов, сборов в эти бюджеты за три последние бюджетные периода, предшествующих году, в котором формируются показатели бюджета на плановый бюджетный период. Применение данного индекса дает возможность осуществить перераспределение ресурсов в середине бюджетной системы на основах объективности с использованием формульного подхода для проведения финансового выравнивания;

- прогнозный показатель корзины доходов бюджетов местного самоуправления – для бюджетов г. Киева и Севастополя, городов республиканского (Автономной Республики Крым) и областного значения, и прогноз доходов, которые учитываются при определении объемов межбюджетных трансфертов – для районных бюджетов;

- коэффициент выравнивания – коэффициент, который применяется при расчете объемов дотации выравнивания и средств, которые передаются в государственный бюджет из местных, с целью укрепления доходной базы бюджетов местного самоуправления, и определяется в пределах от 0,6 до 1.

Объем дотаций выравнивания из государственного бюджета, которые предоставляются бюджету Автономной Республики Крым, областным бюджетам, бюджетам городов Киева и Севастополя, бюджетам городов республиканского Автономной Республики Крым и областного значения и бюджетам районов, или средств, передаваемых из этих бюджетов в государственный бюджет (T_i), определяется по общему фонду бюджета административно - территориальной единицы как разность между расчетным объемом расходов (V_i), прогнозным показателем объема доходов (корзины доходов), что аккумулируют на ее территории (D_i) с применением коэффициента выравнивания (α_i) по такой формуле:

$$T_i = \alpha_i (V_i - D_i)$$

Таким образом, в современных условиях трансферты занимают важное место в межбюджетных отношениях; вместе с введением в действие Бюджетного кодекса они стали основным методом бюджетного регулирования.



Рис. 1. Динамика межбюджетных трансфертов местным бюджетам
 Источник: составлено автором по материалам Министерства финансов Украины [10]

Межбюджетные трансферты занимают большую долю в доходах местных бюджетов Украины, за последние годы их доля увеличилась (см. рис. 2). Прежде всего, следует указать, что на протяжении 2002-2009 гг. сложилась стойкая тенденция к уменьшению удельного веса собственных доходов местных бюджетов в общем их объеме. С другой стороны, наблюдается тенденция к росту доходов местных бюджетов за счет межбюджетных трансфертов, которые предоставляются из государственного бюджета. Если в 2002 г. удельный вес трансфертов в доходной части местных бюджетов составлял 31,2%, то в 2003 г. он увеличился до 34,1 %, а в 2006 г. составлял 45,0 %, а в 2009 – 46,7%.

Сегодня используются как дотации, так и субвенции, причем произошло расширение перечня целевых субвенций (см. рис. 3.). В структуре трансфертов наибольшую долю составляют дотации выравнивания (около 50% от общего объема межбюджетных трансфертов), а среди субвенций – субвенции социальной защиты населения (больше 30%).

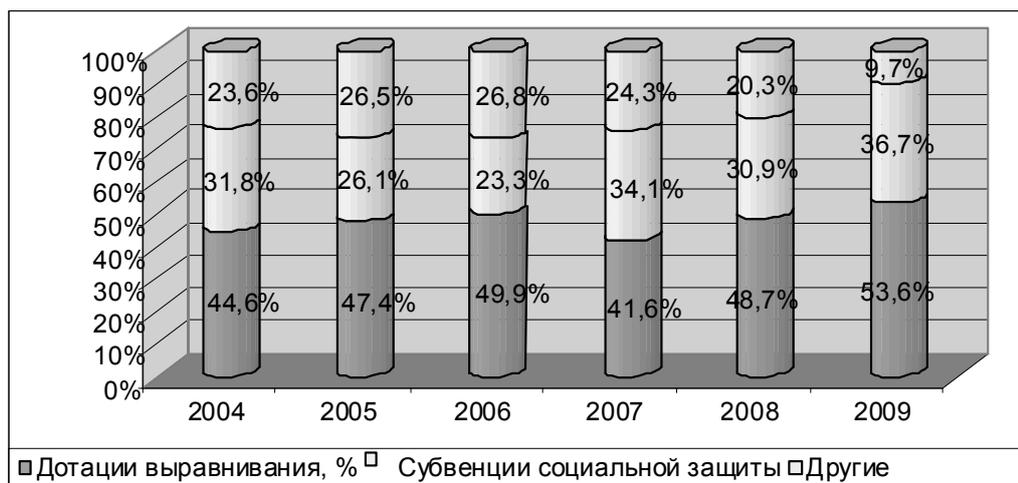


Рис. 2. Структура межбюджетных трансфертов в 2004-2009 гг.
 Источник: составлено автором по материалам Министерства финансов Украины [10]

Внедрение формульного порядка расчетов объемов дотаций выравнивания послужило поводом улучшения бюджетной дисциплины, тем самым расчет дотаций стал более прозрачным и понятным. Однако механизм определения субвенций непрозрачен и зависит не от объективных, а от субъективных факторов. Наблюдается тенденция постоянного увеличения количества целевых субвенций. Это означает, что за границы формульных расчетов выводится значительная часть бюджетных ресурсов, которая перераспределяется в середине бюджетной системы.

ВЫВОДЫ

Реформирование системы межбюджетных отношений должно быть направлено на достижение нескольких социально-экономических целей, среди которых важнейшими являются: повышение эффективности перераспределения бюджетных средств, формирование самодостаточных в экономическом смысле административно-территориальных единиц, обеспечение справедливости и равноправия в получении гражданами различных регионов общественных благ.

Формирование межбюджетных отношений осуществляется в условиях жесткой централизации. И хотя на сегодня теоретические вопросы формирования межбюджетных отношений закреплены на законодательном уровне в Бюджетном кодексе, проблемы связанные с местными бюджетами остаются и до сих пор неурегулированными. Следовательно, изучение направлений улучшения системы межбюджетных отношений в Украине является актуальным и имеет большое практическое значение.

В Украине наблюдается усиление централизации бюджетного регулирования, которое проводится на общегосударственном уровне, т.к. расчеты государственного и около 700 местных бюджетов проводит Министерство

финансов Украины; слабая финансовая база у местных бюджетов при высоком уровне обязательств, увеличивает количество дотационных бюджетов, следовательно, усиливается зависимость местных бюджетов от трансфертов из государственного бюджета и др.

Отсутствие четкого распределения полномочий усугубляет зависимость органов местного самоуправления от центра в принятии решений относительно доходов и расходов, которое порождает низкий уровень финансовой самостоятельности местной власти. Нет четкости и в определении делегированных и собственных полномочий.

Практически все основные показатели и инструменты формирования ресурсов определяются государственными органами. Так, база налогообложения, ставки, правила администрирования и отчетность определяются на центральном уровне, и органы местного самоуправления реального влияния ни на одну из этих позиций не имеют. В этих условиях местные органы самоуправления остаются отделенными от процесса бюджетного планирования, они не могут обеспечить связь с важными макроэкономическими параметрами. Не создан эффективный механизм стимулирования органов местного самоуправления к перевыполнению запланированных показателей местного бюджета. Ситуация все время обостряется, т.к. полномочия местной власти постоянно растут, а финансовые ресурсы, которые поступают в ее распоряжение, увеличиваются непропорционально к новым задачам и функциям. Кроме того, еще и сам объем финансовых ресурсов определяется централизованно. Органы местной власти не имеют реальных рычагов для контроля и части собственных доходов местных бюджетов.

Вместе с тем высокая степень выравнивания не заинтересовывает местную власть к развитию собственной налоговой базы, поскольку усилия направленные на увеличение поступлений в местный бюджет ведут к росту изъятия в государственный бюджет, а при условии получения дотации выравнивания нет смысла их увеличивать. Существуют недостатки формульного подхода к распределению объемов межбюджетных трансфертов.

В связи с этим, процесс реформирования межбюджетных отношений должен обеспечить постепенное достижение территориального соответствия между полномочиями органов местного самоуправления, доходами, переданными в их распоряжение, и расходами соответствующих бюджетов, т.е. обеспечить реализацию условий бюджетной децентрализации.

Для достижения успеха бюджетной децентрализации необходимо четко распределить функциональные полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления. Это во многом политическое решение, но в его основу должны быть положены экономические критерии. Проведение четкого распределения функциональных полномочий и ответственности за предоставление услуг между уровнями власти должно осуществляться, исходя, по крайней мере, из таких критериев - услуга должна быть максимально приближенная к потребителю и закреплена за тем уровнем власти, который может наиболее эффективно ее профинансировать. Относительно каждого вида бюджетных услуг законодательство должно, четко устанавливать - кто и на каком уровне осуществляет нормативно-

правовое регулирование и определяет стандарты предоставления услуг, кто и на каком уровне осуществляет финансирование услуг, кто и на каком уровне организывает предоставление населению услуг. При этом было бы уместно распределение полномочий местного самоуправления определить в законе «О местном самоуправлении» с такой же детализацией, которая проведена в Бюджетном кодексе при распределении расходов между бюджетами.

Таким образом, система межбюджетных отношений, которая действует сегодня в Украине, порождает значительные проблемы в проведении региональной политики. И потому существует необходимость в реформировании системы межбюджетных отношений и построению современной модели, которая дала бы возможность максимально использовать конкурентные преимущества каждого региона, направляла межбюджетные трансферты на финансирование инновационного развития регионов и оказывала содействие гармонизации интересов тех экономических субъектов, которые пользуются общественными благами с теми, кто принимает решение об их предоставлении.

Реализация реформы межбюджетных отношений и укрепление финансовой автономии регионов остается объективной предпосылкой реализации эффективной бюджетной политики на местном уровне в Украине.

Список литературы

1. Місцеві фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. А. Гапонюк, В. П. Яцюта, А. Є. Буряченко, А. А. Славкова. — К.: КНЕУ, 2002. — 184 с.
2. Місцеві фінанси: Підручник/ за ред. О.П. Кириленко. — К.: Знання, 2006. — 667 с.
3. Остріщенко Ю. В. Підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів у контексті децентралізації державної влади / Ю.В.Остріщенко // - Наукові праці НДФІ. — 2008. - № 4 (45). - С. 55 – 63.
4. Старостенко Н.В., Методологія формування міжбюджетних трансфертів / Н.В. Старостенко // Фінанси України. - 2005. - № 7. — С. 39 – 56.
5. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К.В. Павлюк. - К. : НДФІ. — 2006. — 584 с.
6. Цимбаленко Я.Ю. Міжбюджетні трансферти як інструмент збалансування місцевих бюджетів / Я.Ю. Цимбаленко // Економіка і держава. - 2007. - № 11. — С. 89 – 91.
7. Бюджетный кодекс Украины.- Х.: ООО «Одиссей», 2008. — 103 с.
8. Закон України «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань» від 1 липня 2004 р.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку перерахування дотацій вирівнювання та субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами» от 11.04.2002 № 490.
10. Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.minfin.gov.ua

Корчинський В.Є. Підвищення фінансової самостійності регіонів у контексті проведення реформи в сфері міжбюджетних відносин / Корчинський В.Є. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». — 2011. — Т. 24 (63). № 2. - С. 97-106.

У роботі досліджуються проблеми збалансованості фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок підвищення їх фінансової самостійності в контексті реформування системи міжбюджетних відносин. Автором проведений аналіз складу доходів місцевих бюджетів і ролі міжбюджетних трансфертів.

Запропоновані напрямки підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів за рахунок реформування міжбюджетних відносин.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансові ресурси місцевих бюджетів, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти.

Korchinsky V.E. Improving financial independence of the regions in the context of the reform in the field intergovernmental relations / Korchinsky V.E. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 97-106.

The problems on the balance of the financial resources of local budgets by increasing their financial self-sufficiency in the context of reforming the system of intergovernmental fiscal relations. The author of an analysis of the incomes of local budgets and the role of intergovernmental transfers. Proposed ways to increase the financial autonomy of local budgets by reforming intergovernmental fiscal relations.

Keywords: local budgets, and financial resources of local budgets, intergovernmental relations, intergovernmental transfers.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 621.311.24

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Кравченко Н.С.

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: Natalya.S.Kravchenko@gmail.com

В статье рассмотрены экономическая сущность, функции и структура формирующегося мирового рынка возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, рынок, институционализация

Создание новых рынков товаров и услуг в сфере возобновляемых источников энергии (ВИЭ), проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с целью максимального использования собственного потенциала страны предоставляет возможности эффективно решать общие задачи развития национальной экономики. Кроме того, сами энергосберегающие технологии становятся экспортным ресурсом, что способствует увеличению валютных поступлений и повышает конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Проблемы развития национального рынка возобновляемых источников энергии отражены в работах С.Кудри, А.Комарова, А.Романова, И.О. Шишкиной, А.А. Конопляника, Л.М. Григорьева, В. Дребенцова и др. Проблемам координации деятельности субъектов рынка ВИЭ международными институтами посвящены исследования ученых: М.Н. Афанасьева, С.Ю. Глазьева, Г.В. Горланова, Г.А. Дробота, С.С. Евтюхова, А.Д. Некипелова, И.М. Осадчей, Д.А. Розенкова, А.Ю.Зудина, Я.Ш. Паппэ, С.П. Перегудова, Ф.И. Шамхалова и др. Среди зарубежных авторов, чьи научные исследования повлияли на разработку данной темы, известны такие ученые, как: Шеер Г., Долан Э., Кейнс Д., Макконел К.Р., Шарп У., Швандар В.А. и др.

Вместе с тем, в отечественной и зарубежной экономической науке недостаточно изучены теоретико-методологические вопросы институционализации формирующегося рынка возобновляемых источников энергии.

Целью статьи является исследование необходимых институциональных условий формирования национального рынка возобновляемых источников энергии по передовым международным стандартам, имеющих важное значение для развития отечественной экономики.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

В ближайшие десятилетия ожидается переход всей мировой экономики на новую энергетическую стратегию, в основе которой лежит частичная замена традиционно используемых ресурсов экологически безопасными возобновляемыми источниками энергии.

Многие страны проявили серьезный интерес к ВИЭ и приступили к реализации «стратегии экологической модернизации» (по Г. Шееру) главной задачей которой

является широкое использование для получения электричества и тепла энергии солнца, ветра, морей и океанов, биомассы, гидротермальных источников, газа из органических отходов, газа канализационных очистительных станций, биогаза и вторичных энергетических ресурсов, к которым относятся доменный и коксующийся газы, метан дегазации угольных месторождений [1].

Мировой рынок топливно-энергетических товаров характеризуется широкой отраслевой структурой. Несмотря на диверсификацию энергетического рынка, высокие цены на энергоносители, конечность запасов минерального топлива, а также достижения научно-технического прогресса повышают роль рынка возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в данной структуре. Особенность товаров данного рынка в том, что они играют ведущую роль в обеспечении всего общественного производства с точки зрения экологичности, энергоэффективности и энергосбережения.

Рынки товаров ВИЭ имеют различные характеристики, которые определяются следующими факторами:

1. качественными характеристиками различных энергоресурсов,
2. территориальным распределением,
3. климатическими условиями,
4. темпами экономического развития страны,
5. уровнем реализации средств и методов политики энергосбережения,
6. переходом на использование информационных технологий и пр.

В большинстве развитых стран, в частности в США, Германии, Испании, Швеции, Дании, Японии, планируют довести долю возобновляемых источников энергии в общем энергобалансе до 20-50%. Европейская комиссия считает, что в 2020г. в Европе пятая часть энергии будет производиться из экологически безопасных источников.

Согласно отчёту ООН, в 2008 году во всём мире было инвестировано \$140 млрд в проекты, связанные с альтернативной энергетикой, тогда как в производство угля и нефти было инвестировано \$110 млрд [2].

В 2008 году инвестиции в ветроэнергетику составили \$51,8 млрд, в солнечную энергетику - \$33,5 млрд, в биотопливо - \$16,9 млрд. Страны Европы в 2008 году инвестировали в альтернативную энергетику \$50 млрд, страны Америки — \$30 млрд, Китай — \$15,6 млрд, Индия — \$4,1 млрд [2].

Большинство европейских стран успешно развивают рынок ВИЭ за счет мощной поддержки со стороны государства. Страны Европейского Союза как на межгосударственном уровне, так и на национальном разрабатывают программы и стратегии развития возобновляемой энергетики, предоставляя финансовую и организационную поддержку компаниям, которые работают в этом сегменте. Помимо государственной поддержки, активное участие в реализации проектов внедрения возобновляемых источников энергии принимают крупные корпорации, региональные группировки, а также международные организации.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что развитие рынка возобновляемых источников энергии и увеличение его товарной структуры влияет на инфраструктуру производства, формирование условий и уровня жизни людей.

Основными тенденциями на мировом энергетическом рынке на современном этапе являются:

1. рост спроса на электроэнергию,
2. рост применения природного газа и стремительное увеличение добычи нетрадиционного газа,
3. повышение роли технологии чистого угля в секторе угольной генерации и увеличение объема инвестиций в эту область,
4. возобновление роли ядерной энергетики как одной из наиболее рентабельных технологий, способных удовлетворить постоянно растущий спрос на электроэнергию,
5. увеличение доли возобновляемой энергетики в энергобалансе как развитых, так и развивающихся стран,
6. производство технологий, направленных на снижение объемов потребляемого топлива и сокращение выброса углекислого газа, такие как энергоконтроль, зеленые здания и чистый транспорт и т.д.,
7. либерализация энергетического рынка; активизация международной торговли электроэнергией выработанную на основе возобновляемых источников, из одной страны в другую [3].

Продолжается рост количества компаний, занятых в использовании ВИЭ. Причём, если раньше в развитии возобновляемой энергетики брали участие в основном экологические организации, то сейчас - целые страны, правительства которых на законодательном уровне стимулируют развитие этой отрасли. Такие крупные концерны, как «British Petroleum», «Shell», «Simens», «Mitsubishi», «Westenhouse» и другие стали лидерами в европейской фотоэлектрической индустрии, инвестируя миллионы долларов в производство фотомодулей.

С нашей точки зрения, начальная стадия интенсивного формирования рынка ВИЭ характеризуется созданием и внедрением капиталоемких крупных проектов в энергодефицитных регионах (инвестирование в создание проектов разного типа), формированием базисной инфраструктуры, а также расширением совокупности энергетических рынков, находящихся на разных стадиях развития и предъявляющих разный спрос (количественный и качественный) на потребляемую экологически чистую энергию.

Институционализация мирового рынка ВИЭ в направлении мобилизации свободной энергии и её эффективного использования в условиях открытой экономики предполагает:

- формирование единого государственного органа, регулирующего молодой и пока не изученный рынок ВИЭ,
- создание конституционных норм регулирования условий профессиональной деятельности на рынке ВИЭ,
- разработка финансовых механизмов, которые отражают специфические национальные и региональные условия.

Координация деятельности субъектов рынка ВИЭ проводится как на национальном, так и на международном уровне (таблица).

Таблица 1.

Институциональная структура мирового рынка ВИЭ

Рынки ВИЭ	Межправительственные институты	Функции
Мировой рынок ВИЭ	Международное агентство по возобновляемой энергетике - IRENA	-стимулирует развитие рынков ВИЭ в развитых и развивающихся странах
Региональный	Европейский совет по возобновляемой энергетике - EREC	-обеспечивает мониторинг производства ВИЭ, объединяет европейские энергетические, торговые и научно-исследовательские организации, работающие в секторах ВИЭ
Локальный (национальный)	Национальное агентство Украины по вопросам обеспечения эффективного использования энергетич. ресурсов (НАЭР)	-формирует пакет нормативно-правовых актов, инструментов и механизмов регулирования национального рынка ВИЭ

Источник: составлено автором [4, 5, 6]

По мнению автора, конкурентоспособность национального рынка ВИЭ, во многом определяется конкурентоспособностью его институциональной среды, которая зависит от необходимых ресурсных условий, комплексного государственного регулирования и созданием спроса на внутреннем рынке. В данной среде государство должно выполнять роль катализатора: с одной стороны, оно должно стимулировать компании к повышению доли энергии из возобновляемых источников, с другой - содействовать созданию спроса на продукты с пока еще высокой добавленной стоимостью.

Согласно теории Портера, чем сильнее развита конкуренция на внутреннем рынке страны и выше требования покупателей, тем больше вероятность успеха национальных компаний на международных рынках (и наоборот, ослабление конкуренции на национальном рынке приводит, как правило, к утрате конкурентных преимуществ) [7].

Таким образом, существующее законодательство Украины, регулирующее рынок ВИЭ, требует доработки в области создания соответствующих инструкций и механизмов стимулирования энергетических компаний, работающих на национальном рынке возобновляемой энергетики.

ВЫВОДЫ

В условиях завышенной энергетической зависимости Украины от российских поставок и постоянного повышения цен на энергоносители, энергоемкая национальная экономика претерпевает значительные потери, что приводит к снижению уровня производства и замедляет социально-экономическое развитие общества. Поэтому вопрос снижения энергозависимости через формирование

эффективной программы энергосбережения, создания конкурентного рынка возобновляемой энергетики Украины следует отнести к стратегически важным, требующим неотложного решения.

Список литературы:

1. Багрова Л.А. Роль ботанических садов в реализации задач программы «Образование для устойчивого развития» / Л.А. Багрова, Л.П. Вахрушева, Л.Я. Гаркуша, А.И. Репецкая // Культура народов Причерноморья. – 2009. – №176. – 105-112.
2. Terry Macalister. Green energy overtakes fossil fuel investment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.guardian.co.uk/environment/2009/jun/03/renewables-energy>
3. Фонд знаний «Ломоносов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lomonosov-fund.ru/enc/ru/>
4. EREC (European Renewable Energy Council) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erec-renewables.org/>
5. International Renewable Energy Agency (IRENA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irena.org>
6. Приказ НАЭР «Об утверждении Порядка включения в Государственный реестр предприятий, учреждений, организаций, которые занимаются разработкой, внедрением и использованием энергосохраняющих мероприятий и энергоэффективных проектов» от 1 апреля 2008 года №49
7. Michael E. Competitive Advantage of Nations / E. Michael, M. Porter. — New York: Free Press, 1990 (2nd. ed. — New York: Free Press, 1998. — 896 p.

Кравченко Н.С. Институціоналізація ринку відновлювальних джерел енергії / Кравченко Н.С. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 107-111.

У статті розглянуті економічна сутність, функції і структура формування світового ринку відновлюваних джерел енергії.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, ринок, інституціоналізація

Kravchenko N.S. Institutionalization of renewable energy markets/ Kravchenko N.S. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 107-111.

The article deals with the economic substance of the functions and structure of the emerging global market of renewable energy.

Keywords: Renewable energy, market, institutionalization

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 656.073.7(4/5)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЕВРАЗИЙСКОЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Кузнецов М.М.

*Таврические национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: kuznetsovcrimeaia@gmail.com*

В работе исследуются понятийные особенности логистического подхода и его роль в системе международного перевозочного процесса. Характеризуется структура логистической инфраструктуры на национальном и международном уровнях. Анализируется значение инфраструктурного аутсорсинга в развитии международных логистических отношений. Раскрывается современное состояние логистической инфраструктуры Евразийского региона и перспективные направления ее развития. Определяется значение украинской транспортно-логистической инфраструктуры в создании эффективной торговой сети в рамках Евразийского региона.

Ключевые слова: Евразийский регион, транспортно-логистическая инфраструктура, транспортная сеть, аутсорсинг, международная перевозка, логистический центр.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Стремительный рост международных экономических отношений, конца XX начала XXI веков, ознаменовался коренным сдвигом в системе центров мировой торговли, где на ведущие позиции вышли страны Азиатского региона во главе с Китаем. Эти изменения повлекли за собой активизацию действий, направленных на установление тесных торговых отношений большинства стран Евразийского региона, в особенности стран ЕС и СНГ, на основе активного использования транспортно-логистической инфраструктуры.

Данные отношения базируются на использовании транспортных систем всех государств региона. Особенно это касается тех стран, что активно задействованы в реализации проектов, связанных со строительством международных транспортных коридоров между Европой и Азией. К таким странам относится Украина, которая в силу транзитности своей территории, способна эффективно участвовать в развитии международной торговли в Евразийском регионе.

В рамках коридоров концентрация материальных, финансовых и информационных потоков, высокое качество обслуживания и разнообразие оказываемых услуг обеспечивают ускорение оборачиваемости капитала и синхронизации прохождения товарных, денежных, информационных и потоков документов в условиях преференциального режима.

Управление данными потоками, в рамках современных международных торговых отношений, происходит на основе процесса организации и управления международной цепи доставки.

В свою очередь, развитие рыночной экономики в странах СНГ, а также расширение внешнеэкономических и торговых связей между евразийскими государствами приводят коммерческие предприятия и организации к необходимости поиска новых подходов в развитии инфраструктуры,

обеспечивающей максимальную эффективность транспортировки грузов в направлениях Восток-Запад.

Таким образом, возникает необходимость в создании эффективной системы, обеспечивающей транспортом экономические связи между странами евразийского региона. Такой системой становится международная система товаропродвижения. В настоящее время можно утверждать, что доставка товаров по каждой внешнеторговой сделке от продавца к покупателю происходит по логистической товаропроводящей сети и общий экономический эффект этой сделки в немалой степени зависит от состояния транспортной системы, уровня информационного обеспечения, состояния нормативно-правового обеспечения и наличия квалифицированных экспедиторов – логистов на всем протяжении сети. Поэтому ее изучение является актуальным на сегодняшний день.

Степень проработки проблематики. Исследование транспортной и логистической инфраструктуры получили освещение в работах отечественных и иностранных ученых, среди которых Бакаев А., Белкина Т., Белоусова Н., Блинов А., Букин В., Гончаров М., Григорович А., Данилишин Б., Долишний М., Жуков Е., Котлубай А., Клинова Д., Крикавский Е., Курганов В., Ларош Л., Лившиц В., Лопаткин А., Лукин С., Меркина Г., Миротин Л., Новикова А., Орешин В., Павлов В., Пащенко Ю., Пепа Т., Примачев М., Примачева С., Прокофьева Т., Сергеев В., Сыч Е., Смирнов И., Соколенко С., Стеченко Д., Ташбаев И., Творонович В., Терентьев В., Фашевский Н., Цветов Ю., Чернюк Л., Ярош А. и другие.

Но, несмотря на относительную изученность различных аспектов развития и функционирования транспортно-логистической инфраструктуры, теоретико-методологические основы, понятийно-терминологический аппарат теории развития международной транспортно-логистической инфраструктуры, методические подходы требуют углубления и совершенствования.

Целью работы является – на основе исследования организационно-экономических особенностей развития современной Евразийской логистической инфраструктуры выявить перспективные направления ее развития

I СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Сегодня рынок транспортных услуг стал усложняться, все сегменты транспортного процесса и логистики интегрируются. Анализ мировых тенденций развития транспорта показывает, что закончен период протекции по отношению к видам транспорта и перевозчикам.

Понятие транспортных коридоров трансформировалось. Из совокупности маршрутов они превратились в систему управляющих центров перевозок и транспортных узлов.

Рынок товаров и транспортных услуг диктует развитие инфраструктуры нового типа – транспортно-логистической, создание многофункциональных терминально-логистических центров, которые образуют объединенную систему взаимодействия и приведут к переходу точки прибыльности из процессов физической перевозки в область транспортно-логистических услуг.

Роль транспортно-логистических услуг, заключается в оптимизации и рационализации международного перевозочного процесса, связывающего продавца и покупателя в разных странах.

На развитие данного вида услуг оказали влияние следующие факторы: международное разделение труда и кооперация; международная экспансия промышленности; рост международной торговли; необходимость обеспечения конкурентных преимуществ на мировом рынке сбыта продукции; растущая экономическая мощь регионов; возрастающий дефицит ресурсов.

Необходимо отметить, что глобализация, также оказала воздействие на развитие и широкое использование логистического подхода в становлении международных торговых отношениях. Именно глобализация способствует оптимизации размещения ресурсов, расширению ассортимента товаров и повышению их качества на национальных рынках, а одним из главных достоинств данного процесса - это стимулирование развития всей международной транспортно-логистической инфраструктуры, которая обслуживает, так называемые смешанные или мультимодальные перевозки.

В настоящее время международная торговля осуществляется за счет использования транспортно-логистической инфраструктуры, обеспечивая перевозку товаров в интермодальных и мультимодальных схемах.

На наш взгляд, мультимодальные перевозки наиболее универсальные, за счет наличия единого оператора перевозки и единого (сквозного) тарифа транспортировки.

В современном мировом хозяйстве осуществление международных перевозок не возможно без развитой логистической инфраструктуры, как на национальном уровне, так и на международном. Во время обслуживания международного товарного потока в процесс поставки вовлекаются несколько, национальных логистических инфраструктур (рис. 1). В целом они образуют международную логистическую инфраструктуру, которой в основном пользуются транснациональные корпорации и крупнейшие производители.



Рис. 1. Место международной логистической инфраструктуры в процессе международного товаропотока.

Особое место в логистической инфраструктуре занимает транспортная, которая образует мировую транспортную систему, поэтому часто в литературе логистическая инфраструктура соотносится с транспортно-логистической.

В конце прошлого века начали создаваться транспортные коридоры, которые проходят через территорию нескольких стран и объединяют несколько видов транспорта, занимающихся перевозкой штучных грузов в контейнерах. Это способствовало появлению нового вида транспорта – контейнероза и строительство терминалов, в которых осуществляется перегрузка товаров.

Международная логистическая инфраструктура - это совокупность транспортных, коммуникационных, складских и обслуживающих элементов, связанных с дополнительной обработкой товаров, оказанием торговых, бытовых и административных услуг, обеспеченные необходимыми ресурсами – природными, материально-техническими, информационными, человеческими, институциональными и финансовыми.

В структуре логистической инфраструктуры выделяют транспортную, производственную, социальную, складскую, бытовую, финансовую и информационную ее виды.

Специфический вид логистической инфраструктуры представлен – логистическими терминалами/парками (хабами) или транспортно-логистическими центрами, которые представляют собой узловыми мультимодальными центрами на пересечении международных товаропотоков.

Объекты логистической инфраструктуры обособливаются в три основные группы: местного, регионального и международного значения, где последние представляют собой комплексные сконцентрированные инфраструктурные сооружения, обслуживающие международный процесс перевозки. Обособление происходит на основе глубины разделения труда, т.е. в рамках инфраструктурного аутсорсинга.

Аутсорсинг способствует: рациональному распределению ресурсов предприятия; концентрации на тех видах бизнеса, в которых у предприятия есть определенные преимущества; сокращению сроков разработки продукции; повышению эффективности распределительных механизмов; повышению скорости адаптации к изменениям на рынке [7].

В зависимости от уровня интеграции и координации логистической деятельности выделяют следующие виды логистического сервиса: 1PL, 2PL, 3PL и 4P – логистические провайдеры.

Сегодня наиболее востребованными на мировом рынке являются 3PL и 4P – провайдеры, деятельность которых охватывает от проведения логистических операций до их планирования. Таким образом, логистические провайдеры выполняют несколько базовых функций:

- ❖ они непосредственно осуществляют оказания складских и транспортных услуг, для чего им требуются складские комплексы, терминалы и подвижной состав.

- ❖ они занимаются организацией логистического процесса под нужды конкретного клиента.

В общем виде концепция логистического аутсорсинга заключается в отсутствии необходимости использования собственных ресурсов для организации логистических операций, которые фирма может доверить своему партнеру.

Таким образом, транспортно-логистическая инфраструктура является сложной системой, которая активно участвует в международных торговых отношениях, как между отдельными странами, так и между регионами и целыми континентами.

Евразийский регион не является исключением. В настоящее время он является наиболее перспективным в плане развития транспортно-логистической инфраструктуры, которая будет активно обслуживать международные торговые отношения.

II ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЕВРАЗИЙСКОГО РЕГИОНА

Евразийский регион – это сложная экономическая структура в мировом хозяйстве. Он включает в себя страны с разным уровнем социально-экономического развития, культурой, традициями, религий и т.п. Все это откладывает свой отпечаток на развитие торговых отношений внутри региона.

Экономическая дифференциация в рамках Евразийского региона определяет систему международных торговых центров, где ведущие позиции занимают Китай, страны Юго-Восточной Азии и Персидского залива, ЕС и СНГ, а также Индия, Турция и Россия (рис. 2).

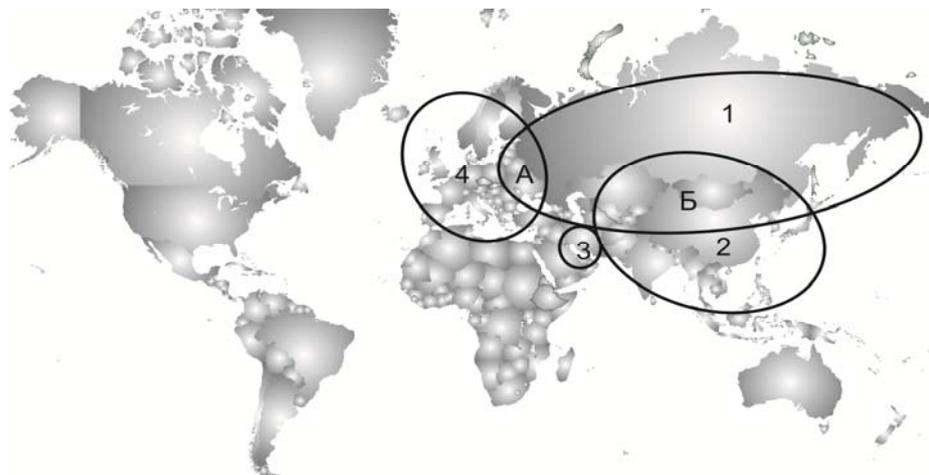


Рис. 2. Основные торговые региональные центры Евразии: Основные регионы: 1 – страны СНГ и Россия; 2 – страны Азии, Китай и Индия; 3 – страны Персидского залива; 4 – страны Европы и Турция; А, Б – международные транзитные территории.

В этом регионе транспортно-логистическая инфраструктура получила наибольшее развитие в странах ЕС и Юго-восточной Азии, где основные транспортно-логистические центры (ТЛЦ) формируются либо прямо на территории порта, либо в близлежащих районах. Именно портовые хозяйства выступают теми узловыми точками, где происходит пересечение мультимодальных перевозок.

Также следует подчеркнуть, что в этих регионах сосредоточен передовой опыт в логистической отрасли в силу все большего углубления процессов специализации в транспортно-логистической сфере, промышленности и производства.

Цель ТЛЦ в Европе не сводится к деятельности складских и транспортно-экспедиторских компаний, она интегрирована и сориентирована на все сегменты цепей снабжения, включая производство, продажу, потребление и вторичное использование.

Первые инициативы по развитию в Европе ТЛЦ возникли в 60 – 70-е годы прошлого века во Франции, Италии и Испании, но интенсивное развитие началось позже в Германии, когда началось системное взаимодействие морских портов и железной дороги.

К общим характеристикам формирования европейских центров относятся:

1 – ТЛЦ объединяют все виды транспортно-логистической деятельности по доставке груза потребителю «от двери до двери»;

2 - ТЛЦ создаются по инициативе национальных или местных властей, т.к. центры вносят вклад в территориальное и экономическое развитие региона их размещения. Здесь государственный сектор отвечает за обеспечение ТЛЦ инфраструктурой (земля, авто- и железные дороги и т.п.), частные компании занимаются инвестициями и операциями со структурными элементами ТЛЦ (склады, терминалы, станции и т.п.). Например, логистические центры в Германии управляются через наблюдательные органы, которые создаются различными компаниями – участниками проекта, такими как инвесторы или инвестиционные консорциумы, компании по развитию, муниципалитетами, профильными ассоциациями и союзами, а в Испании и Италии инвестором логистических центров выступало государство. Сейчас в этих странах активно развиваются частные инвестиции, однако сохранилось квотирование на участие государства в управляющих компаниях;

3 - ТЛЦ создаются благодаря взаимодействию с Минтрансом страны, с различными ассоциациями (включая международные), с местными и зарубежными частными инвесторами и финансовыми институтами;

4 – тенденция ТЛЦ кооперироваться на национальном и международном уровнях для выработки эффективных транспортно-логистических цепей и системных оптимальных решений интермодальных маршрутов грузопотоков;

5 - управление европейскими ТЛЦ отделено от транспортных, логистических и других операций обслуживания.

В настоящее время ТЛЦ в Европейском регионе являются:

Главные центры логистики с глобальными функциями – Лондон, Антверпен, Франкфурт,

Основные центры логистики – Амстердам, Роттердам, Гамбург, Манчестер, Марсель, Мадрид, Барселона, Порту, Милан, Будапешт, Прага, Мюнхен, Штутгарт, Варшава и др.

Второстепенные центры логистики – Берлин, Дублин, Вена, Братислава, Валенсия, Гданск и др.

На ряду с европейскими ТЦЛ, довольно развита логистическая инфраструктура региона Юго-восточной Азии. В частности, в этом контексте можно упомянуть такие порты как, Сингапур. В логистической индустрии Сингапура создается около 10% ВВП и занято более 6% трудоспособного населения. Вся международная торговля Сингапура осуществляется через логистические центры.

В портах Бангкок (Таиланд), Шанхай и Тянджин (КНР), Гвангянг и Пусан (Корея) особое внимание уделяется расширению спектра логистических услуг прямо в порту для повышения прибыльности и выхода на новые уровни развития.

В целом, увеличение торговой значимости стран Азиатского региона влечет за собой налаживание связей с другими странами на основе морской логистической инфраструктуры.

Развивающиеся страны Азиатского региона активно создают на своих территориях логистические центры, тем самым активно вовлекают себя в процесс международного разделения труда. Особенно это касается стран Юго-Восточной Азии и стран Персидского залива (ОАЭ). В ОАЭ идет реализация проекта создания логистического парка, самого крупного в регионе.

Вместе с морской логистической инфраструктурой в Евразийском регионе активно развивается и сухопутная транспортно-логистическая инфраструктура.

Данным типом инфраструктуры обладают страны СНГ, где хорошо развиты железнодорожный и автомобильный виды транспорта, которые до распада СССР составляли единую транспортную сеть. Данный факт, в настоящее время существенно облегчает работу ЕЭК и ЭСКАТО, направленную на создание международных транспортных коридоров, которые будут обеспечивать эффективность транзитной инфраструктуры государств, располагающихся на пути товародвижения из стран ЕС в страны Азии и в обратном направлении.

Все это способствует расширению международных торговых отношений в исследуемом регионе.

В связи с этим, основными перспективными направлениями в развитии международной логистической инфраструктуры в Евроазиатском регионе является развитие вместе с морской транспортировкой и сухопутных транспортно-логистических сетей в рамках реализации проектов Трансазиатские железные дороги и Азиатские автомобильные дороги, а также Панъевропейские транспортные коридоры [6].

Транспортно-логистическая инфраструктура Евроазиатского региона развивается в рамках двух проектов, которые осуществляются ЭСКАТО ООН [5]:

- ❖ Трансазиатские железные дороги.
- ❖ Азиатские автомобильные дороги.

Таким образом, складываются сети, которые охватывают азиатский континент и берут начало в Западной Европе и Азии, а также в странах, расположенных в центральной части этого пространства – в России, Казахстане, Турции и Иране, с соединениями, созданными для перевозок на дальние расстояния и сулящими новые возможности для железнодорожного транспорта.

Главные трансазиатские трассы – это прежде всего железнодорожные [2].

1. Транссибирская, пересекающая Россию от Балтики до Владивостока, включает контейнерные перевозки как одну из альтернатив океанскому судоходству. Эта линия простирается на запад от Москвы и соединяется в Санкт-Петербурге с продолжениями к финским портам; она часто используется для грузопотоков из Европы в Центральную Азию. Но возможны и сообщения на юг, через Украину и страны Центральной Европы.

2. Так называемый коридор «ТРАСЕКА», который предлагает ряд маршрутов вдоль бывшего Шелкового пути. Центральный маршрут включает переход по Черному морю в порты Грузии и затем пересекает Каспийское море. Оттуда можно двигаться дальше на восток, например в направлении Китая. Другой, более южный маршрут проходит через Турцию в Грузию и Азербайджан - на сегодня в основном по шоссе.

3. Дальше к югу – трансасиатский железнодорожный маршрут через Турцию и Иран. Он стыкуется в Центральной Азии с сетями Туркменистана и Казахстана и во многих местах подлежит ремонту.

4. Линия Север-Юг через Иран улучшит доступ в Центральную Азию с моря.

Это железнодорожное соединение идет в иранский порт Бендер Аббас на входе в Персидский залив: к этому порту уже подведена ветка. Строительство нового маршрута началось в 2007 г., и рейсы на этой линии будут обслуживать иранские горнодобывающие предприятия и позволят избежать объезда через Тегеран.

Железнодорожный доступ к морским перевозкам значительно улучшился бы, обеспечивая страны Центральной Азии новыми комбинациями морского и наземного транспорта.

Азия покрыта также густой сетью автомобильных дорог, связывающих главные города, особенно в самой южной части континента, в том числе Индии, Пакистане и на Индокитайском полуострове [1].

В то время как основные автодорожные маршруты иногда проходят параллельно железнодорожным линиям восток-запад, особенно в северной части континента, это в меньшей мере относится к более южным районам из-за географических трудностей, сильнее ограничивающих прокладку железных дорог, чем автомобильных.

По классификации ЕЭК ООН – европейские «Е-дороги», - эти основные автодорожные системы известны как E20 через Сибирь, E24 с более южным ответвлением на Казахстан и Китай, E50 - к южному берегу Каспия, E60 - через Кавказ; вместе с тем, E24, E50 и E60 сходятся на крупных пограничных переходах с Китаем (Дружба).

С учетом этого развития, ООН при политической поддержке ЕКМТ следует продолжить определение спецификаций для базовой сети, обеспечивая исходные ориентиры для логистической инфраструктуры и эксплуатационной работы видов транспорта.

Видение «великих коридоров» между Европой и Азией – это то, что, возможно, облегчит организацию эффективных перевозок, как это было, в меньшем масштабе, при расширении Европейского Союза [4].

С позиций этой перспективы следует подчеркнуть, что железные дороги сохранили доминирующую роль в странах СНГ, даже если этого нельзя сказать о перевозках южнее или о перевозках Север-Юг с Турцией, Ираном или Индией.

Именно это исходное видение уже подсказало предложение о коридоре ТРАСЕКА, связывающем Западную Европу и страны Закавказья.

Поэтому важно, чтобы такой «Евроазиатский» подход нашел отражение в национальных программах и страны, через которые проходят коридоры, получали оптимальные выгоды, обеспечивая целостность инфраструктуры и облегчая осуществление международных сообщений. Потребности этих стран в международных перевозках не могут не побуждать их двигаться в этом направлении. В некоторых случаях необходимое финансирование можно получить из средств, вырученных за сырьевые материалы.

Этот подход на основе коридоров никоим образом не является несовместимым с подходом, базирующимся на сетях, – как раз наоборот. Процесс, применявшийся для расширения Европейского Союза и сближения со странами СНГ и Средиземноморья, можно настроить точнее для контекста евразийского континента.

Тем самым, приоритетные коридоры станут частью обширной континентальной азиатской логистической сети под эгидой международных организаций в сотрудничестве с коммерческими структурами отраслей железнодорожных и автомобильных грузовых перевозок.

Таким образом, Еврокомиссией определены и утверждены 5 основных приоритетных направлений европейских транспортных осей: северная, центральная, юго-восточная, юго-западная и водные магистрали между европейскими портами. По территории Украины проходит центральная ось, в рамках которой определены основные маршруты: Катовице-Львов-Киев, Будапешт-Львов, Минск-Киев, Киев-Харьков, Москва-Киев-Одесса, а также водная ось, которая соединяет зону Черного моря с Атлантикой (Средиземным, Балтийским, Баренцевым, Красным морями и Суэцким каналом) и включает внутренние водные пути: Беларусь-Киев (по Днепру) с выходом к Одесскому и к Ильичевскому портам.

Четыре транспортных коридора в пределах Украины создают главные направления движения грузопотоков. Они сходятся в крупнейших транспортных узлах: Львовском, Киевском, Одесском. Через Львов проходит транспортный коридор № 3 и заканчивается коридор №5. Через Киев проходит коридор № 9 и заканчивается коридор №3. В Одессе коридор №9 соединяется с Европеко-азиатским транспортным коридором.

В свою очередь, рынок транспортно-логистических услуг в Украине, который возник вместе с завоеванием независимости, быстро развивается. На нем уже четко выделяются логистические центры и специализированные сегменты рынка - международный и внутренний сегмент экспресс-доставки, комплексной перевозки хозяйственных грузов, сегмент международных и внутренних грузопотоков.

Развитие украинских логистических центров связано с программой Еврологистики, где важное место уделяется Украине в силу ее необыкновенно выгодно транзитного положения. Это находит свое отражение в наивысшем среди стран Европы транзитном рейтинге (3,25 балла), участии Украины в Европейской

транзитно-логистической интеграции. В стране, крупнейшими транзитными логистическими центрами являются Одесский и Илличевский морские порты, а также пограничный пункт Чоп. Наиболее развитой логистической инфраструктурой обладает центральный регион с городом Киев.

Еврологистическая концепция логистических центров является составляющей частью общей стратегии логистики Украины. Еврологистика изучает движение товаров через национальные границы в Европе и ее распределительные центры, а экономические особенности европейских государств и Украины диктуют условия этих переходных процессов, которые сводятся к гармонизации обычаев государств, технических, технологических, правовых, экономических и др. факторов.

ВЫВОДЫ

Современные особенности международной транспортно-логистической инфраструктуры Евразийского региона заключаются в трансформации ее значения под воздействием факторов глобализации мирового хозяйства. В целом, они касаются вовлечения, наряду с существующими (европейские и азиатские ТЛЦ), новых национальных транспортных сетей региона в единую транспортно-логистическую систему, а также направлены на совершенствование и доведения ее до единых стандартов. Все это будет играть существенную роль в повышении эффективности международных торговых отношений внутри региона на основе использования единой современной морской и сухопутной транспортно-логистической инфраструктуры Евразийского региона.

Список литературы

1. Межправительственное соглашение по сети Азиатских автомобильных дорог [Электронный ресурс]. – Режим доступа к источнику : http://untreaty.un.org/English/Asian_Highway/Russian_text.pdf
2. Межправительственные соглашения по сети Азиатских шоссейных дорог и Трансазиатских железных дорог / ЕЭК ООН : [Электронный ресурс]. – Режим доступа к источнику : http://www.unescap.org/ttdw/common/TIS/SPECA/PWG_TBC_11thSession/5.a.AH.TAR_Rus.pdf
3. Мультимодальные и интермодальные перевозки : [Учеб. пособие для студентов транспортных вузов] / Милославская С.В., Плужников К.И. - М.: РосКонсульт, 2001. - 364 с.
4. Обзор осуществления Пусанской декларации о развитии транспорта в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Региональной программы действий по развитию транспорта в Азиатско-Тихоокеанском регионе, этап I (2007-2011 годы) / ЭСКАТО ООН : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unescap.org/ttdw/ct2010/Russian/CTR2_1R.pdf
5. Официальный сайт Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана [Электронный ресурс]. – Режим доступа к источнику : <http://www.unescap.org/>
6. Транспортные связи Европа – Азия [Текст] / Международный транспортный форум : [Электронный ресурс]. – Режим доступа к источнику : <http://internationaltransportforum.org/pub/pdf/06Europe-AsiaRU.pdf>
7. Филина Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения / Ф.Н. Филина. - ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. - 208 с.

Кузнецов М.М. Особливості розвитку сучасної Євразійської транспортно-логістичної інфраструктури / Кузнецов М.М. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 112-122.

У роботі досліджуються понятійні особливості логістичного підходу та його роль у системі міжнародного перевізного процесу. Характеризується структура логістичної інфраструктури на національному й міжнародному рівнях. Аналізується значення інфраструктурного аутсорсингу у розвитку міжнародних логістичних відносин. Розкривається сучасний стан логістичної інфраструктури Євразійського регіону й перспективні напрямки її розвитку. Визначається значення української транспортно-логістичної інфраструктури у створенні ефективної торговельної мережі в межах Євразійського регіону.

Ключові слова: Євразійський регіон, транспортно-логістична інфраструктура, транспортна мережа, аутсорсинг, міжнародне перевезення, логістичний центр.

Kuznetsov M.M. Features of development of the modern Euroasian transport and logistical infrastructure / Kuznetsov M.M. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 112-122.

In work conceptual features of the logistical approach and its role in system of the international transportation process are investigated. The structure of a logistical infrastructure at national and international levels is characterized. Value of infrastructural outsourcing in development of the international logistical relations is analyzed. The current state of a logistical infrastructure of the Euroasian region and perspective directions of its development reveals. Value of the Ukrainian transport and logistics infrastructure in creation of an effective trading network within the limits of the Euroasian region is defined.

Keywords: Euroasian region, a transport and logistical infrastructure, a transport network, outsourcing, the international transportation, the logistical center.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 338.48

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА АРК

Максимюк Н.В.

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: maksimyuk@list.ru*

В статье выявлены внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия индустрии туризма. Для определения значимости влияния на эффективность деятельности предприятия каждого фактора использован метод экспертных оценок. В результате получен высокий уровень согласованности мнений экспертов в том, что наибольшее влияние оказывают маркетинговые, экономические, финансовые и производственные факторы.

Ключевые слова: индустрия туризма, внешние и внутренние факторы, эффективность.

ВВЕДЕНИЕ

Показатели эффективности деятельности предприятия оценивают экономические последствия предпринятых руководством предприятия действий, являются индикаторами соответствия стратегии предприятия и критериями ее достижения. Как правило, в качестве показателей эффективности в индустрии туризма используют прибыль, рентабельность, маржинальный доход (Income before fixed costs – IBFC), поступления на имеющиеся номера (Revenue per available room – RevPar) и т.п.

По данным Главного управления статистики в АРК финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения санаторно-курортных учреждений АРК сократился в 2009г. по сравнению с 2008г. на 51,9% и составил 83218 тыс. грн., а гостиницы, пансионаты и туристические агентства АРК получили убыток от обычной деятельности до налогообложения [1]. Среднестатистический уровень рентабельности операционной деятельности предприятий Украины за 9 месяцев 2009г. составляет 3,6%, предприятий АРК – 5,3% [1]. Сохранение данной тенденции может привести к неплатежеспособности предприятий индустрии туризма, снизить поступления в бюджет, увеличить уровень безработицы, ухудшить состояние платежного баланса Украины.

Выявление факторов в индустрии туризма и методология их оценки нашли отражение в исследованиях отечественных и зарубежных ученых, среди которых можно выделить Холловея Дж. К., Тейлора Н. [2], Портера М. [3], Котлера Ф., Боуэна Дж., Мейкенза Дж. [4], Безносюк В.Д. [5], Ковшовой И.О. [6], Харичева В.В. [7] и др. При наличии определенных научных и практических результатов исследований в сфере управления и организации индустрии туризма реальностью является многоплановость и сложность выявления и оценки основных факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК. Объективная необходимость их дальнейшего теоретического осмысления, методического обеспечения и решения вопросов прикладного характера определили выбор темы исследования.

Целью исследования является выявление и оценка факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия индустрии туризма АРК.

Для достижения поставленной цели планируется решить ряд задач:

- 1) выявить и оценить факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК;
- 2) разработать практические рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятий индустрии туризма АРК.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Изучив и обобщив результаты исследований [2], [3], [4], [5], [6], [7] можно сделать вывод о том, что эффективность деятельности предприятия индустрии туризма формируется под воздействием различных факторов, которые можно разбить на две группы: внешние и внутренние.

В группу внешних факторов включены:

1. Политико-правовые факторы: политическая стабильность, государственная политика в области туризма, международные соглашения, уровень коррупции, стоимость и скорость разрешительных процедур, защита инвесторов, обеспечение исполнения контрактов.
2. Экономические факторы: налогообложение, уровень инфляции, уровень безработицы, условия кредитования, стоимость транспортных услуг, уровень дохода, процентные ставки, стоимость жизни, наличие сбережений, равномерность распределения доходов, доступность туристических центров, развитие инфраструктуры.
3. Природные факторы: климат, рельеф, наличие природных достопримечательностей, территориальное распределение рекреационных ресурсов, уровень рекреационного освоения территории.
4. Демографические факторы: возрастная структура, изменения в семье (меньше детей, более поздний возраст вступления в брак, работающие родители, меньшая продолжительность отпусков, семьи из одного человека, образовательный уровень), место жительства.
5. Технологические факторы: компьютерные системы регистрации, бронирования, учета свободных номеров.
6. Социально-культурные факторы: основные ценности, желания, поведенческие особенности (например, популярность здорового образа жизни – спортивные залы в гостиницах, «полезное» меню в ресторанах), ориентация на референтные группы, влияние мнения членов семьи, социальные роли, статус.
7. Экологические факторы: загрязнение прибрежных территорий АРК и Черного моря, проблемы с утилизацией ТБО.
8. Факторы конкуренции: потребители и посредники (туристические агентства, туроператоры, авиалинии и т.д.), конкуренты, поставщики, продукты-заменители.

Внутренними факторами являются:

1. Финансовые и производственные факторы: объем продаж, оборачиваемость активов, наличие и стоимость ресурсов, достаточность денежных средств, финансовая устойчивость и т.д.
2. Маркетинговые факторы: репутация компании, рыночная доля, степень охвата территории, качество продукции, качество обслуживания, эффективность ценообразования, дистрибьюции, стимулирования сбыта, работы продавцов, своевременность выполнения заказов, а также наличие дополнительных услуг, ассортиментная политика, доступность и удобство расположения предприятия.
3. Организационные факторы: способность руководства к перспективному видению, гибкость и адаптивность, согласованность действий, улучшение операционного и инновационного процессов.
4. Факторы, способствующие обучению персонала, развитию информационных технологий и организационных процедур предприятия.

Поскольку информация о каждом факторе является недостаточно полной, обоснование и оценка последствий решений не могут быть выполнены на основе точных расчетов, то для определения значимости влияния на эффективность деятельности предприятия каждого фактора будем использовать метод экспертных оценок. «Экспертные оценки представляют собой точки зрения (мнения, суждения) высококвалифицированных специалистов в определенных экспертных областях – экспертов, сформулированные в виде оценок объекта в содержательной, качественной или количественной форме» [8, с. 140]. Существует множество форм организации проведения экспертиз: коллективные и индивидуальные, многоуровневые и одноуровневые, с обменом информацией между экспертами и без него, открытые и закрытые и т.д. [8, с. 140]. Процесс организации и проведения экспертизы представлен на рис. 1.



Рис. 1. Этапы процесса организации и проведения экспертизы.

1 этап: Постановка цели анализа

Цель анализа – получение групповой оценки по результатам ранжирования экспертами факторов по степени их влияния на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК, т.е. задача восстановления латентного и своего рода истинного упорядочивания факторов. Основание – гипотеза о согласованности мнений экспертов. Форма организации проведения экспертизы – одноуровневая, индивидуальные оценки каждым экспертом без обмена информацией между ними.

2 этап: Подбор экспертов

«Количественный и качественный состав экспертной комиссии должен формироваться с учетом широты проблемы, достоверности оценок, затрат ресурсов

и характеристик экспертов. Широта решаемой проблемы, определяемая количеством различных аспектов, связана с установлением нижней границы количественного состава экспертной комиссии, то есть количество экспертов в комиссии должно быть таковым, чтобы каждый аспект, направление исследования было закреплено как минимум за конкретным специалистом» [8, с. 140]. «Достоверность оценок связана с уровнем знаний экспертов и их количеством. При соответствующем уровне знаний увеличение количества членов экспертной комиссии должно приводить к возрастанию достоверности результатов экспертизы» [8, с. 140]. Верхняя граница количественного состава экспертной комиссии определяется затратами ресурсов и количеством специалистов в выбранной сфере исследования. «Характеристики группы экспертов, включаемых в экспертную комиссию, определяются на основе индивидуальных их характеристик, а именно: компетентности, креативности, отношения к экспертизе, конструктивности мышления, коллективизма, самокритичности» [8, с. 140]. «Компетентность – это обладание определенными знаниями, позволяющее индивиду высказывать суждения по определенному кругу вопросов. Степень компетентности может характеризоваться коэффициентом компетентности» [8, с. 140]. Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. выделяют три группы методов для оценки коэффициента компетентности: априорные, апостериорные, тестовые [8]. Другие характеристики, такие как креативность, конформизм, отношение к экспертизе и т.д., как правило, имеют качественный характер. Для выбора экспертов для ранжирования факторов по степени их влияния на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК использован априорный документационный метод (оценка объективных характеристик эксперта: образование, стаж работы, должность). В результате выбраны 14 специалистов с высшим образованием со стажем работы в индустрии туризма более пяти лет, работающие на руководящих должностях (директора, их заместители, главные бухгалтера и т.д.).

3 этап: Выбор метода проведения опроса экспертов

«В ходе реализации этого этапа осуществляется выявление и констатация суждений экспертов по существу исследуемого объекта. Форма проведения опроса фактически является основой, определяющей вид метода организации и проведения экспертизы» [8, с. 141].

Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. выделяют несколько основных форм опроса: анкетирование, интервьюирование, метод Дельфы, мозговой штурм и дискуссия [8]. Формой проведения опроса экспертов для ранжирования факторов по степени их влияния на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК выбрано анкетирование. «Если эксперт способен сравнить и оценить какие-либо объекты, явления, факторы, варианты действий, приписав каждому из них какое-либо число, то говорят, что он обладает определенной системой предпочтений. В зависимости от того, по какой шкале заданы эти предпочтения, экспертные оценки содержат больший или меньший объем информации и обладают различной способностью к математической формализации» [10].

Шкала, как инструмент оценки каких-либо объектов или явлений, может быть номинальной, порядковой, интервальной или шкалой отношения. Для оценки количественных факторов используется интервальная или порядковая шкала, для качественных – порядковая или номинальная. Способами измерения объектов при оценке по порядковой или интервальной шкале являются ранжирование, попарное сравнение и непосредственная оценка. Поскольку для упорядочивания факторов по степени их влияния на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК не требуется производить точное измерение этого влияния, то для оценки системы предпочтений экспертов будем использовать порядковую шкалу и метод ранжирования. Ранг от 1 до 12 присваивается каждому фактору, при этом 1 характеризует самое сильное влияние, а 12 – наименьшее влияние на эффективность деятельности предприятия. «В случае неразличимости объектов им присваиваются одинаковые ранги (связанные, объединенные ранги). Связанные ранги могут быть и дробными. Число рангов равно числу объектов. Например, если четыре объекта претендуют на третье место, то каждому из них присваивается ранг, равный $(3+4+5+6)/4=4,5$ » [9, с. 134]. Результаты индивидуальных оценок 14 экспертов по ранжированию факторов по степени их влияния на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК представлены матрицей рангов (см. табл. 1).

4 этап: Обработка экспертных оценок

«При обработке индивидуальных оценок экспертов используют различные количественные и качественные методы. Выбор того или иного метода зависит от сложности решаемой проблемы, формы, в которой представлены мнения экспертов, целей экспертизы. Чаще всего при обработке результатов опроса используются методы математической статистики» [10].

Обработку экспертных оценок предполагается выполнять по методике, предложенной Ромашкиной Г.Ф. и Татаровой Г.Г. [9, с.142-144], в пять этапов:

- 1) расчет среднего ранга и вариации по данным матрицы рангов:

$$\text{средний ранг матрицы рангов } a = \frac{1}{2} m(n + 1) = 91,$$

где m – количество экспертов =14, n – количество факторов =12;

$$\text{вариация } S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m r_i^{k_j} - a \right)^2 = 25993,5,$$

где $r_i^{k_j}$ - ранг i -го фактора k_j экспертом. При полной согласованности ранжировок $S \rightarrow \max$; полной несогласованности ранжировок $S \rightarrow \min$.

- 2) расчет поправочных коэффициентов по связанным рангам в исходных

$$\text{ранжированных рядах: } \dot{O} = \frac{1}{12} \sum_{k=1}^K (t^3 - t),$$

где t – количество факторов одинакового ранга, K – количество групп одинаковых рангов. Результаты расчета поправочных коэффициентов представлены в нижней строке табл. 1.

Таблица 1

Матрица рангов

№	Факторы	Номер эксперта														Сумма рангов $\left(\sum_{j=1}^{14} F_{ij} - a \right)$	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
Внешние факторы:																	
1	Политико-правовые факторы	7	9	9,5	9	7	9	9	9	7	9	9,5	9	8	9	120	841
2	Экономические факторы	1	3,5	2	2	1	2	3	2,5	1	2,5	3,5	2	1	2,5	29,5	3782,25
3	Природные факторы	10,5	10	11	11	9,5	10	11	11	9,5	10	9,5	12	9	10	144	2809
4	Демографические факторы	10,5	11	9,5	12	11	12	9	12	11	11	11	10,5	11	11	152,5	3782,25
5	Технологические факторы	5,5	5	4,5	4	5,5	4	4,5	5,5	5,5	5	5	4	6	5	69	484
6	Социально-культурные факторы	12	12	12	10	12	11	12	10	12	12	12	10,5	12	12	161,5	4970,25
7	Экологические факторы	5,5	7,5	6	6	5,5	7	9	5,5	5,5	6,5	6	6	6	7,5	89,5	2,25
8	Факторы конкуренции	4	3,5	4,5	4	3	5	4,5	2,5	4	4	3,5	4	3	4	53,5	1406,25
Внутренние факторы:																	
9	Финансовые и производственные факторы	3	2	3	1	4	3	2	1	3	2,5	2	1	4	2,5	34	3249
10	Маркетинговые факторы	2	1	1	4	2	1	1	4	2	1	1	4	2	1	27	4096
11	Организационные факторы	8	6	7	8	8	7	6	7	8	6,5	7	7	6	6	97,5	42,25
12	Факторы, способствующие обучению персонала, развитию информационных технологий и организационных процедур предприятия.															114	529
	Поправочные коэффициенты по связанным рангам в исходных ранжированных рядах	1	1	1	2	1	2	2,5	1	1	1	1	2	2	1	-	-

- 3) оценка согласованности мнения экспертов с помощью коэффициента конкордации Кендалла:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12}m^2(n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_j} = 0,9365. \text{ Поскольку } W \approx 1, \text{ то ряды являются}$$

согласованными. «Специфика коэффициента конкордации состоит в том, что при его введении не накладываются ограничения на характер распределения рангов в матрице рангов, например, в виде необходимости нормального распределения и линейности связи» [9, с.137].

- 4) оценка коэффициента конкордации Кендалла с помощью критерия Пирсона: $\chi^2 = m(n-1)W = 144,2262$, $\chi^2_{\text{табл}} = 24,7249$ при 1% уровне значимости и 11 степенях свободы, $\chi^2 > \chi^2_{\text{табл}}$, следовательно, гипотеза о согласованности мнений экспертов принимается.
- 5) расчет среднего арифметического, моды и медианы для восстановления латентного и своего рода истинного упорядочивания факторов представлен в табл. 2.

Таблица 2
Характеристики распределения оценок переменных

Факторы	Среднее арифметическое	Медиана	Мода	Ранг по группе
1. Политико-правовые факторы	8,57	9	9	9
2. Экономические факторы	2,11	2	1	2
3. Природные факторы	10,29	10	10	10
4. Демографические факторы	10,89	11	11	11
5. Технологические факторы	4,93	5	5,5	5
6. Социально-культурные факторы	11,54	12	12	12
7. Экологические факторы	6,39	6	6	6
8. Факторы конкуренции	3,82	4	4	4
9. Финансовые и производственные факторы	2,43	2,5	3	3
10. Маркетинговые факторы	1,93	1,5	1	1
11. Организационные факторы	6,96	7	7	7
12. Факторы, способствующие обучению персонала, развитию информационных технологий и организационных процедур предприятия.	8,14	8	8	8

Ранг по группе получен ранжированием «суммы рангов» в табл. 1. В целом можно утверждать, что в нашем случае ранг по группе и медиана дают большую точность групповой оценки факторов. Таким образом, при высоком уровне согласованности мнений экспертов (коэффициент конкордации Кендалла = 0,9365)

наибольшее влияние на эффективность деятельности предприятий туризма АРК оказывают маркетинговые, экономические, финансовые и производственные факторы.

ВЫВОДЫ

По результатам исследования, можно сделать следующие выводы:

1) Эффективность деятельности предприятия индустрии туризма формируется под воздействием различных факторов, которые можно разбить на две группы: внешние и внутренние. Для определения значимости влияния на эффективность деятельности предприятия каждого фактора использован метод экспертных оценок, его цель – получение групповой оценки по результатам ранжирования экспертами факторов по степени их влияния на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК, т.е. задача восстановления латентного и своего рода истинного упорядочивания факторов. В результате получен высокий уровень согласованности мнений экспертов (коэффициент конкордации Кендалла = 0,9365) в том, что наибольшее влияние на эффективность деятельности предприятий туризма АРК оказывают маркетинговые, экономические, финансовые и производственные факторы.

2) Приоритетными направлениями по обеспечению эффективности деятельности предприятий индустрии туризма АРК по результатам метода экспертных оценок являются повышение качества обслуживания, эффективности ценообразования, ассортиментной политики предприятия, оптимизация системы налогообложения, снижение уровня инфляции, улучшение условий кредитования, повышение уровня дохода домохозяйств в Украине.

Направление дальнейших исследований – детальное изучение маркетинговых факторов, в частности качества обслуживания, эффективности ценообразования и ассортиментной политики на предприятиях индустрии туризма АРК.

Список литературы

1. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в АР Крим у 2008/2009 році // Держкомстат України Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, статистичний збірник, Сімферополь, 2009. — 148с.
2. Холловой Дж. К. Туристический бизнес / Дж. К. Холловой, Н. Тейлор. — К.: Знання, 2007. — 798с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер. — М.: ИД Вильямс, 2003. — 496с.
4. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 1063с.
5. Організаційно-економічне та інформаційне забезпечення розвитку туристично-оздоровчого комплексу в регіонах України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.10.01 „Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка” / В.Д.Безносок. — Л., 2001. — 19 с.
6. Ковшова І.О. Формування рекламної діяльності на ринку туристичних послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / І.О. Ковшова. — К., 2008. — 18 с.

7. Харичев В.В. Формування системи маркетингового менеджменту на туристичних підприємствах АРК : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / В.В. Харичев. — Сімферополь, 2009. — 20 с.
8. Мьельник В.В. Исследование систем управления: Учебное пособие / В.В. Мьельник, Б.П. Титаренко, В.А. Волочиенко. — 2-е изд, перераб. и доп., М.: Академический проект, 2003. — 352с.
9. Ромашкина Г.Ф. Коэффициент конкордации в анализе социологических данных // Г.Ф. Ромашкина, Г.Г. Татарова // Социология. — 2005. — №20. — С.131-158
10. Экономико-математические методы / Кафедра «Информационные системы» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://emm.ostu.ru/lect/lect7.html> — 23.06.2011.

Максимюк Н.В. Оцінка впливу факторів на ефективність діяльності підприємств індустрії туризму АРК / Максимюк Н.В. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». — 2011. — Т. 24 (63). № 2. - С. 123-131.

У статті виявлені зовнішні й внутрішні фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства індустрії туризму. Для визначення значимості впливу на ефективність діяльності підприємства кожного фактора використан метод експертних оцінок. У результаті отриман високий рівень узгодженості думок експертів у тому, що найбільший вплив надають маркетингові, економічні, фінансові й виробничі фактори.

Ключові слова: індустрія туризму, зовнішні й внутрішні фактори, ефективність.

Maksymyuk N.V. Factor impact assessment on efficiency of activity of tourism industry enterprises in the Crimea / Maksymyuk N. V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. — Series: Economy and Management. — 2011. - Vol. 24 (63), № 2. — P. 123-131.

In the article external and internal factors are revealed, which impact on efficiency of activity of travel industry enterprises. Expert judgements method is used to impact assessment. Agreed expert opinions are obtained. Marketing, economic, finance and manufacturing factors exert powerful influence on efficiency of activity of tourism industry enterprises.

Keywords: Tourism industry, external and internal factors, efficiency of enterprises.

Статья поступила в редакцию 30. 08. 2011 г.

УДК 332.14

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА АР КРЫМ

Мочалина О.С.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
e-mail: mochalinaos@gmail.com*

Определены объемы инвестиционных поступлений в АПК АР Крым из различных источников, а также расходов, связанных с получением и освоением инвестиций и объемы чистых инвестиционных средств, остающихся в отрасли после понесенных расходов и используемых для реализации инвестиционных проектов. Представлена методика определения зоны инвестиционного потенциала агропромышленного комплекса АР Крым. Обоснована необходимость реализации инвестиционного потенциала и повышения инвестиционной активности рассматриваемой отрасли.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инвестиции, инвестиционный потенциал

ВВЕДЕНИЕ

Для интенсивного и эффективного развития агропромышленный комплекс Украины на современном этапе требует большого объема инвестиционных вложений. Немаловажным вопросом является нахождение границ этой потребности. В данной статье представлена методика определения зоны инвестиционного потенциала агропромышленного комплекса на примере АР Крым, которая отражает существующие возможности привлечения инвестиций в эту отрасль, обеспечивающие максимальную эффективность их вложения.

Процессу инвестирования посвящали свои труды многие ученые-экономисты, в частности, Т.В. Майорова, А.А. Пересада. Изучением проблемы развития и совершенствования инвестиционных отношений в агропромышленном комплексе занимались Е.А. Олейник, Г.И. Пириг, П.Т. Саблук [1, 2, 3, 4, 5].

Определение денежных потоков встречается в работах А.И. Бланка, В.В. Бочарова [6, 7]. Однако они рассматривают потоки от инвестиционной деятельности, которые образуются внутри предприятия и связанные с реализацией определенного проекта, не определяя влияние макроэкономического уровня.

Цель статьи – систематизация с последующей дифференциацией финансовых средств, направляемых в агропромышленный комплекс АР Крым на инвестиционные цели и определение на основании полученных данных инвестиционного потенциала рассматриваемой отрасли.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Все движения средств, связанные с инвестиционной деятельностью, можно объединить в инвестиционные потоки. Определяется три вида инвестиционных потоков в агропромышленном комплексе:

- входящие – характеризующие поступления инвестиционных средств в отрасль и включающие в себя собственные инвестиционные вложения предприятий, иностранные и отечественные инвестиции, банковские инвестиционные кредиты,

государственное финансирование инвестиций и прочие инвестиционные поступления;

- исходящие – характеризующие все расходы, связанные с поступлением и освоением инвестиций, направляемых в агропромышленный комплекс;
- взаимообусловленные – характеризующие чистый поток инвестиционных средств, остающихся в отрасли после понесенных расходов и использующихся для реализации инвестиционных проектов.

Оценка современных тенденций формирования инвестиционной политики в АПК свидетельствует об увеличении объема входящего инвестиционного потока в агропромышленный комплекс АР Крым с 180499,56 тыс. грн. в 2000 г. до 1033438,39 тыс. грн. в 2008 г. В 2009 г. произошло его снижение до 777088,39 тыс. грн. В течение всего исследуемого периода самые высокие показатели инвестиционной активности отмечаются в Красногвардейском и Симферопольском районах. Низкие – в Белогорском, Кировском, Ленинском (2005-2009 гг.), Нижнегорском (2000-2006 гг.), Советском и Черноморском. Также отметим динамическое увеличение входящего инвестиционного потока в Бахчисарайском, Джанкойском, Нижнегорском, Первомайском районах.

Исходящий поток в АПК АР Крым возрос с 124305,58 тыс. грн. в 2000 г. до 249763,79 тыс. грн. в 2008 г. и несколько снизился в 2009 г. до 193658,32 тыс. грн. Наибольшими объемами исходящих инвестиционных потоков характеризуются Красногвардейский и Симферопольский районы. Наименьшие – в Белогорском, Кировском, Ленинском (2005-2009 гг.), Нижнегорском (2000-2005 гг.), Сакском (2000-2004 гг.), Советском и Черноморском.

Взаимообусловленные инвестиционные потоки на протяжении исследуемого периода имеют тенденцию к увеличению. Так, их объем увеличился с 56193,98 тыс. грн. в 2000 г. до 783674,59 тыс. грн. в 2008 г. и 583430,07 тыс. грн. в 2009 г. Наибольшие объемы данного потока наблюдаются в Красногвардейском и Симферопольском районах, наименьшие – в Белогорском, Кировском, Советском и Черноморском [8].

Анализ динамических изменений объемов инвестиционных потоков в АПК АР Крым показал, что инвестиционная привлекательность агропромышленного комплекса АР Крым растет, это отражается в увеличении объемов поступающих инвестиционных средств в различные регионы республики. Хотя общая тенденция является положительной, объемы инвестиционных средств значительно отличаются в зависимости от района. Увеличение инвестиционных поступлений в агропромышленный комплекс будет способствовать повышению эффективности производства и дальнейшему росту объемов производства.

Одним из индикаторов эффективности вложений дополнительных средств в определенный участок земли является дифференциальная рента, поскольку она содержит в себе дополнительную прибыль, которую получает его владелец в результате проведения мероприятий по внедрению инвестиционных ресурсов. Следовательно, этот показатель неразрывно связан с потоком инвестиционных средств, направляемых в агропромышленный комплекс.

С целью определения взаимосвязи были рассчитаны значения дифференциальной ренты во всех исследуемых районах за 10 лет. Для теоретического обоснования взаимосвязи между инвестиционными потоками и дифференциальной рентой был проведен корреляционный анализ путем определения коэффициента корреляции Пирсона, который отражает степень линейной зависимости между двумя множествами данных. Коэффициенты корреляции составили от 0,8 до 0,88, что свидетельствует высокой степени связи этих показателей.

На основании проведенного корреляционного анализа построена линейная функция зависимости инвестиционных потоков в агропромышленный комплекс и дифференциальной ренты. Решение этой функции осуществляется по методу наименьших квадратов на основе системы нормальных уравнений. С помощью графического позиционирования с использованием системы неравенств была определена зона потенциала максимальной инвестиционной активности аграрного сектора АР Крым, которая обеспечивает наиболее эффективную деятельность.



Рис. 1. Графическое отображение зоны инвестиционного потенциала агропромышленного комплекса АР Крым
 Источник: рассчитано и составлено автором

Таким образом, мы имеем три линейные функции, которые отображены на одном графике (рис. 1). Их пересечение отражает инвестиционный потенциал АР

Крым, то есть в случае, если сумма инвестиционного потока будет находиться в пределах полученной области, то предприниматели, работающие в агропромышленном комплексе, будут получать максимальный размер добавочного дохода, выраженного в виде дифференциальной ренты, когда вложенные инвестиции будут иметь наибольшую эффективность.

Обозначенный инвестиционный потенциал представляет собой возможности агропромышленного комплекса Крыма привлечь определенный объем инвестиций. Ни одна отрасль народного хозяйства не может привлечь бесконечный объем инвестиций. Всегда существуют границы возможности вовлечения инвестиционного капитала в производство, однако определить эти границы достаточно сложно, так как на процесс поиска инвестиционных ресурсов, их привлечения, внедрения в производство влияет очень большое количество различных факторов (цена ресурсов, возможность их получения, наличие эффективного бизнес-плана).

То есть для обеспечения эффективной работы агропромышленного комплекса (не только непрерывного производства, но и повышения рентабельности, улучшения качества продукции, уменьшение зависимости производства от погодных условий) инвестиционный поток должен составлять от 160 – 175 до 780 млн. грн. ежегодно. При таких условиях будет обеспечен непрерывный процесс воспроизводства, что благоприятно отразится на всех участниках производственного процесса и предпринимателях других сфер, так как многие отрасли являются потребителями продукции аграрного сектора, также как и агропромышленный комплекс является потребителем продукции многих других отраслей

Кроме того, данная модель характеризует потребность в инвестиционных средствах, показывая как минимально необходимые вложения для поддержания производства, так и максимально необходимый объем инвестиционного потока.

Графическая интерпретация произведенных расчетов (рис. 1) показывает, что зависимость дифференциальной ренты и трех видов инвестиционных потоков является взаимосвязанной, в результате чего образуется поле, которое находится внутри линий пересечения графиков рассчитанных линейных функций и характеризуют инвестиционный потенциал агропромышленного комплекса.

Это обосновывается тем, что любая деятельность субъектов хозяйствования, в том числе и инвестиционная, связана с образованием сопутствующих расходов, без которых такая деятельность невозможна. Однако, их осуществление способствует успешной реализации инвестиционных проектов, которые входят в основу проводимой инвестиционной деятельности, в результате чего субъект хозяйствования получает ожидаемую выгоду. Таким образом, для успешного ведения инвестиционной деятельности необходимы все три вида описанных потоков средств и только при их взаимодействии образуется дополнительный доход, получаемый при осуществлении инвестиций, выраженный в виде дифференциальной ренты.

Все предприниматели, в том числе и работающие в агропромышленном комплексе, стремятся к максимизации прибыли. При вложении инвестиций в

аграрное производство обоснованным является стремление к максимизации дифференциальной ренты, ведь именно этот показатель характеризует их эффективность и целесообразность.

Инвестиционный потенциал показывает, при каких объемах инвестиций может быть получена наибольшая прибыль. При объемах инвестиций меньше 160 млн. грн. в год возникает нехватка ресурсов для осуществления успешной инвестиционной деятельности. В таком случае возможно получение лишь минимальной прибыли, в то же время велика вероятность отсутствия прибыли от такой деятельности, так как нехватка ресурсов может привести к невозможности осуществления деятельности вообще или ее остановке до завершения производственного цикла. Это может проявиться перебоями в поставках, невозможности выплачивать заработную плату работникам, нехваткой основных или вспомогательных материалов и другим перебоям в работе,

Верхняя граница инвестиционного потенциала (780 млн. грн. в год) показывает объем инвестиционных ресурсов, необходимый для максимизации прибыли от деятельности, связанной с их внедрением. Вложение инвестиций выше этой границы уже не будет давать максимальной прибыли, так как имеет место ограниченность других ресурсов агропромышленного производства (земли, трудовых ресурсов, производственных мощностей). В дальнейшем, при условии одновременного увеличения, помимо инвестиций, других производственных ресурсов возможен сдвиг верхней границы инвестиционного потенциала в сторону увеличения, что отразится на возможности получения большего объема прибыли от инвестиционной деятельности.

В настоящее время аграрный сектор является из наиболее привлекательных для инвестирования. Эта тенденция имеет общемировой характер. Увеличение инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса является основным способом разрешения имеющихся проблем экономики, включая ее аграрный сектор. Аграрный сектор Украины имеет несомненные преимущества среди европейских стран, так как обладает большими площадями плодородных почв, относительно дешевой рабочей силой, большими перспективными возможностями реализации прогрессивных проектов ввиду отсутствия высокой конкуренции в этой сфере.

В аграрной сфере существует большое количество инвестиционных проектов с высокими расчетными показателями эффективности, которые, однако, не могут быть реализованы ввиду отсутствия ресурсов. Объем инвестиционных ресурсов на сегодняшний день остается очень низким (при потребности в инвестициях в 160 млрд. грн. за последние 18 лет в аграрный сектор поступило только 14,96 млрд. грн. [9]). все это говорит о слабости финансовой системы Украины, низком инвестиционном имидже страны, высоких рисках в аграрной сфере.

Для реализации инвестиционного потенциала агропромышленного комплекса АР Крым необходима разработка эффективной инвестиционной политики, которая будет определять характер, направленность и динамику инвестиционной деятельности и реализация в дальнейшем ее принципов.

Инвестиционный потенциал отражает возможности применения знаний, ноу-хау, которые можно адаптировать для аграрного производства с целью повышения его эффективности и прибыльности. Эти знания воплощаются в инвестиционные проекты, реализация которых зависит от наличия инвестиционных ресурсов. Таким образом, инвестиционный потенциал отражает возможность реализации проектов посредством применения накопленных ресурсов.

Кроме этого, он отражает возможности аграрного сектора к самофинансированию, создавая таким образом дополнительный инвестиционный поток. То есть чем выше прибыльность предприятий, тем больше возможность инвестиционного потенциала отрасли.

Также инвестиционный потенциал отражает возможности привлечения в отрасль новых внешних инвестиций: отечественных, зарубежных, государственных и кредитов коммерческих банков, которые являются одним из основных, доступных и прогнозируемых источников инвестиционных ресурсов предприятий агропромышленного комплекса. Поэтому в настоящее время актуальным является расширение действенных механизмов взаимодействия аграрной сферы с банковским сектором с целью увеличения возможностей привлечения банковских инвестиционных кредитов.

Исходя из вышесказанного, можно выделить составляющие инвестиционного потенциала, на которые можно влиять по отдельности, но вместе с тем они могут взаимодействовать, формируя общую инвестиционную привлекательность аграрной сферы:

- материально-технический потенциал;
- потенциал трудовых ресурсов;
- интеллектуальный потенциал;
- ресурсный потенциал;
- финансово-экономический потенциал [10].

Материально-технический потенциал характеризует производственные мощности с помощью которых возможно осуществлять производство в соответствии с инвестиционным проектом, а также возможности их расширять в случае необходимости.

Потенциал трудовых ресурсов отражает количество и достаточность рабочих для реализации инвестиционного проекта, наличие необходимых для этого квалифицированных специалистов, уровень их образования и опыта. Нехватка узких квалифицированных специалистов в определенной области часто делает невозможным внедрение новых, прогрессивных технологий.

Интеллектуальный потенциал характеризует возможность привлечения новых знаний, ноу-хау в производство с целью внедрения новых, недостаточно хорошо изученных технологий. Недостаточность знаний и умений при реализации прогрессивных технологий может привести к отсутствию положительного результата или потере капитала.

Ресурсный потенциал отражает достаточность инвестиционных ресурсов для осуществления всех этапов инвестиционной деятельности, равномерность их распределения.

Финансово-экономический потенциал определяет возможности предприятий рассчитываться по своим обязательствам, возникающим в результате реализации инвестиционной деятельности (обязательства по кредитам, перед инвесторами, работниками).

Отметим, что все эти составляющие взаимосвязаны и довольно сильно влияют друг на друга. Отсутствие либо низкий уровень одного из составляющих элементов может помешать эффективной инвестиционной деятельности даже при значительных объемах других составляющих. Поэтому при формировании инвестиционной политики следует учитывать развитие всех представленных элементов и контролировать их соответствие поставленным целям.

Инвестиционный потенциал является одной из составляющих инвестиционной привлекательности аграрного сектора Украины и Крыма. Повышая инвестиционный потенциал, можно привлекать новых потенциальных инвесторов в эту сферу. Кроме того, повысится интерес коммерческих банков к предприятиям АПК, к разработке новых технологий их взаимодействия, что отразится в более лояльных условиях кредитования для аграриев, снижении процентных ставок по кредитам.

ВЫВОД

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что инвестиционная активность агропромышленного комплекса АР Крым является высокой, однако все еще имеется большой потенциал для ее роста. Кроме того высокой остается и потребность в инвестиционных ресурсах для улучшения материально-технической базы отрасли и повышения качества производимой продукции для того, чтобы она могла быть конкурентоспособной на внутреннем и мировых рынках. Повышение уровня инвестиционного потенциала является одной из главных задач государственных структур и ведомств, работающих в агропромышленном комплексе Украины и Крыма и связанных с ним отраслей, так как только их совместное взаимодействие может повысить эффективность аграрного производства.

Список литературы

1. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні / А.А. Пересада – К.: Лібра, 1998. – 392 с.
2. Пересада А. А. Інвестиційне кредитування / Пересада А.А., Майорова Т.В. — К.: КНЕУ, 2002. — 271 с.
3. Аграрна реформа в Україні / [П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.]; за ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки». – 2005. – 422 с.
4. Олійник О.О. Розвиток довгострокового банківського кредитування сільськогосподарських підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Олена Олександрівна Олійник. – К., 2005. – 180 с.
5. Пиріг Г.І. Удосконалення кредитних відносин в сільському господарстві: дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / Г. І. Пиріг. – Тернопіль, 2004. – 186 с.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
7. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с. – (Серия «Краткий курс»).
8. Мочалина О.С. Інвестиційні потоки в агропромышленном комплексі АР Крим / О.С. Мочалина // Економічний часопис – XXI – К. – 2011. – №4. – С. 76-83.

9. Новости сырьевых рынков [Электронный ресурс] / Украинское независимое информационное агентство новостей – 2009. - №20 (20). – С.6. – Режим доступа: www.unian.net/rus/products-82010.html.
10. Что такое инвестиционный потенциал? [Электронный ресурс] /Делитесь знаниями. – Режим доступа: <http://www.genon.ru/GetAnswer.aspx?qid=83dfdb00-d349-4798-8d85-cb9f833816f6>

Мочалина О.С. Інвестиційний потенціал агропромислового комплексу АР Крим / Мочалина О.С.
// Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 132-139.

Визначені об'єми інвестиційних надходжень в АПК АР Крим з різних джерел, а також витрат, пов'язаних з отриманням та освоєнням інвестицій та об'єми чистих інвестиційних коштів, що залишаються в галузі після здійснення витрат та використовуються для реалізації інвестиційних проектів. Представлена методика визначення зони інвестиційного потенціалу агропромислового комплексу АР Крим. Обґрунтована необхідність реалізації інвестиційного потенціалу та підвищення інвестиційної активності даної галузі.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, інвестиції, інвестиційний потенціал.

Mochalina O. Investment potential of agroindustrial complex of Crimea / O. Mochalina // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 132-139.

The volumes of investment receipts in Crimea from different sources are defined, and charges, related to the receipt and mastering of investments and volumes of clean investment facilities, remaining in industry after the borne charges and in-use for realization investment projects. The method of determination of area of investment potential of agroindustrial complex in Crimea is presented. The necessity of realization of investment potential and increase of investment activity of the examined industry is grounded.

Keywords: agroindustrial complex, investments, investment potential.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 339.9

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Никитина М.Г., Рудницкий А.О., Деренуца А.С.

*Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: inecondep@mail.ru*

Рассмотрена экономическая безопасность региона в контексте общей концепции экономической безопасности. Предложены принципы формирования концепции экономической безопасности региона.
Ключевые слова: регион, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности

ВВЕДЕНИЕ

Современное развитие мировой экономики характеризуется усилением международной конкуренции, ускорением процессов глобализации и регионализации, углублением мировых финансово-экономических связей и сближением национальных экономик. На фоне мирового финансового кризиса 2007-2009 гг. эти процессы привели к глобальным структурным изменениям не только в сфере экономики, но и политики, экологии и, что особенно важно, в сфере безопасности.

Обеспечение экономической безопасности становится главным фактором независимости страны на региональном уровне, условием стабильности и эффективности жизнедеятельности общества, достижения успеха.

Отдельные элементы и концепции повышения конкурентоспособности регионов освещены в работах таких зарубежных ученых как Г. Амстронг, Б. Ашкрофт, М. Портер, Р. Ричардсон, Дж. Тейлор. Среди научных трудов отечественных исследователей можно выделить работы Антонюка Л.Л., Бойко Е.Р., Гейца В.М., Данилишина Б.М., Долишнего М.И., Жалило Я.А., Мунтияна В.И., Чернюк Л.Г., Герасимчука С.В., Макогона Ю.В.

Однако аспекты, связанные с изучением процессов регионализации в контексте экономической безопасности, а также определением степени взаимосвязанности и взаимообусловленности конкурентоспособности и экономической безопасности на региональном уровне, остаются изученными не в полной мере и дискуссионными. Таким образом, состояние научной разработки данной проблемы требует систематизации, обобщения и дальнейшего изучения теоретических и прикладных аспектов обеспечения конкурентоспособности Украины в региональном аспекте, что и стало целью нашей работы.

Результаты исследования. В общем понимании, «безопасность» определяется как объективная способность объектов сохранять устойчивость при различных отрицательных влияниях. Отсутствие устойчивости и стабильности в социально-экономическом развитии Украины и затянувшийся экономический кризис на современном этапе выводят на первый план задачу обеспечения экономической безопасности на всех уровнях. Анализ современного состояния социального и экономического развития Украины, проведенный зарубежными и отечественными

учеными, показывает, что угрозы экономической безопасности имеют ярко выраженный региональный характер.

Экономическая безопасность органически входит в систему государственной безопасности, которая в свою очередь состоит из надежной обороноспособности страны, поддержания социального мира в обществе и экологической безопасности. По мнению российского академика Л.И. Абалкина [1, с. 3], экономическая безопасность - это «состояние экономической системы, которое позволяет ей динамично развиваться, эффективно решать социальные задачи и в котором государство имеет возможность производить и внедрять в жизнь независимую экономическую политику».

В.Л. Тамбовцев, под экономической безопасностью той или иной системы понимает совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, которая обеспечивает возможность достижения целей всей системы [2, с. 14].

Термин «экономическая безопасность» можно рассматривать на двух уровнях: индивидуальном (микроуровне) и глобальном (макроуровень).

В первом случае под экономической безопасностью подразумевается «свобода от нищеты» [3, с. 23], которая включает в себя обладание достаточным количеством экономических ресурсов для удовлетворения потребностей и некоторую степень защиты от факторов экономической неопределенности и риска. Экономическая безопасность может включать в себя такие аспекты, как гарантия занятости (в форме правовой защиты от неправомерного увольнения), гарантированный доход (в виде минимальной заработной платы), страхование от безработицы и т.д.

Глобальная экономическая безопасность — вид безопасности для всего человечества, т.е. защита от опасностей всемирного масштаба, угрожающих существованию людского рода или способных привести к резкому ухудшению условий жизнедеятельности на планете. К таким угрозам, прежде всего, относят глобальные экономические проблемы современности.

На государственном уровне, экономическая безопасность представляет собой процесс укрепления экономической мощи государства, так как национальная безопасность, в том числе и военная, в конечном итоге зависит именно от экономического потенциала и мощи государства. Экономическая безопасность означает снижение уязвимости государства от внешних экономических потрясений, а также использование экономического оружия, например, экономических санкций.

Экономическая безопасность региона занимает центральное место в общей системе экономической безопасности (рис. 1). Именно здесь, на мезоуровне, происходят производственные и социальные процессы, которые определяют макропоказатели государства.

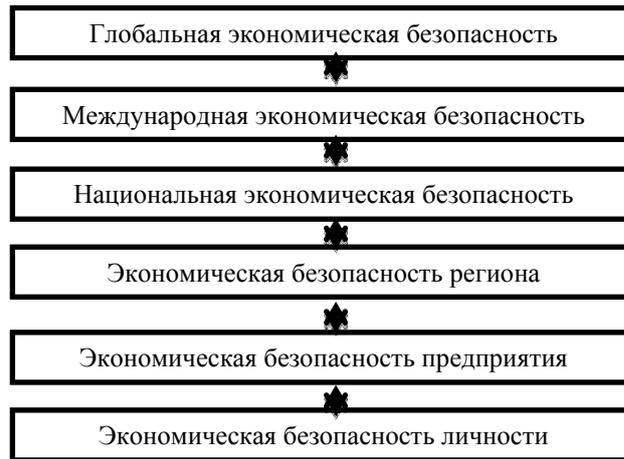


Рис. 1 Иерархия уровней экономической безопасности
 Источник:[4, с. 95].

Согласно «Методике расчета уровня экономической безопасности Украины», под «экономической безопасностью» понимается «такое состояние национальной экономики, которое дает возможность сохранить устойчивость к внутренним и внешним угрозам и способно удовлетворять потребности личности, семьи, общества и государства» [5]. Следовательно, под экономической безопасностью региона следует понимать способность региона противостоять дестабилизирующим внутренним и внешним факторам и возможность обеспечить стабильный уровень своего развития.

Тем не менее, подобное определение не является оптимальным, поскольку не учитывает сущность самого понятия «регион». С одной стороны, регион является целостной социально-экономической системой, имеющей собственную структуру, потребности и потенциал, а с другой стороны, представляет собой элемент экономической системы государства. В ходе проведенного анализа существующих подходов к определению понятия «экономической безопасности региона», мы сделали заключение, что наиболее полно территориальный аспект безопасности был учтен в работе Шустовой Е.С: «экономическая безопасность региона – это не столько состояние защищенности региональных интересов, сколько способность региональной власти создавать эффективные механизмы по обеспечению конкурентоспособности экономики региона, социально-экономической стабильности и устойчивости развития территории как относительно самостоятельной структуры, органически интегрированной в национальную экономику» [6, с.9].

Экономическая безопасность региона может рассматриваться как совокупность текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность и поступательность развития региональной экономики, определенной независимости и интеграции с экономикой государства, что выражается в следующих проявлениях [7]:

– в возможности проводить собственную экономическую политику в рамках государства за счет формирования собственной дееспособной экономической базы;

– способности своевременно реагировать на возникающие угрозы регионального и страхового характера;

– возможности осуществлять крупные экономические мероприятия по неотложным социально-опасным ситуациям на территории, связанным с локальными экономическими бедствиями или экономическими просчетами на государственном уровне;

– способности на договорной основе оказывать помощь сопредельным территориям, где несбалансированная экономическая ситуация может негативно отразиться на экономических интересах региона;

– возможности стабильно поддерживать соответствие действующих на территории экономических нормативов общепринятым в мировой практике (или директивно утвержденным для данного региона на короткий период времени), что позволило бы обеспечить достойный уровень жизни населения.

Формирование системы экономической безопасности региона включает следующие семь блоков [8]:

- 1) концепция экономической безопасности;
- 2) региональные интересы в сфере экономики;
- 3) показатели экономической безопасности;
- 4) пороговые значения экономической безопасности;
- 5) угрозы в сфере экономики региона;
- 6) организация экономической безопасности;
- 7) правовое и организационное обеспечение экономической безопасности.

Под концепцией экономической безопасности региона подразумевается политический документ, отражающий совокупность официально принятых взглядов на приоритетные цели и стратегию его устойчивого и безопасного развития в условиях угроз социально-экономического, экологического, информационного, технического и иного характера [9]. Концепция экономической безопасности региона должна содержать анализ текущего социально-экономического положения региона; анализ его социально-экономического положения по сравнению с другими регионами; определение целей, принципов и критериев устойчивого и безопасного развития; основные параметры стратегии экономической безопасности региона и меры по ее реализации.

Концепция экономической безопасности региона должна строиться на основе долгосрочных и перспективных интересов региона. Экономические интересы субъектов хозяйствования весьма разнообразны в связи с их разноуровневой принадлежностью, функциональной ориентированностью и приоритетностью. Признавая правовое равенство субъектов экономических интересов, тем не менее, следует признать и определенные приоритеты в их реализации, связанные с функциональной ориентированностью региона. Под «региональными интересами» в сфере экономики понимаются народнохозяйственные интересы субъектов хозяйствования, имеющие приоритет по отношению к другим формам общественных интересов. Экономические интересы региона проявляются как в

вертикальном срезе (связи с государственными структурами и хозяйствующими субъектами внутри региона, образуя цепочку: государство - регион – предприятие), а также в качестве горизонтальных связей, проявляющихся в виде взаимодействия между регионами.

Причины возникновения и развития кризисных ситуаций регионального уровня, представляющих угрозу для экономической безопасности, структурированы и достаточно системно описаны [10, 11]. В результате проведенного нами анализа научных разработок по данной тематике, можно сделать вывод, что среди угроз экономической безопасности на региональном уровне основными являются экономическая, социальная, научно-техническая и экологическая сферы. Демографические проблемы региона являются основой социальных проблем, которые, в свою очередь тесно связаны с экономическими угрозами. Таким образом, по нашему мнению, эти блоки нужно рассматривать в форме одного блока – социально-экономических угроз. Концепция устойчивого развития, как региона, так и страны в целом, выводит на первый план также и угрозы экологического характера. Научно-технические же угрозы безопасности необходимо выделить исходя из современных тенденций модернизации и НТР. Следует отметить, что угрозы экономической безопасности для каждого региона индивидуальны и зависят от множества факторов, однако, можно выделить угрозы безопасности, характерные для каждого региона:

1) Социально-экономические (дестабилизация финансовой базы региона; снижение трудового потенциала; ослабление интеллектуального потенциала; снижение продовольственного обеспечения; сбои в энергетическом обеспечении; снижение жизненного уровня населения; рост безработицы и ослабление трудовой мотивации; нефункциональное использование валютных средств; криминализация общества и экономической деятельности);

2) Экологические (трансграничное загрязнение окружающей среды; нерациональное использование природных ресурсов; деградация и истощение природно-ресурсного потенциала; ухудшение экономического состояния окружающей среды; низкая конкурентоспособность продукции);

3) Научно-технические (разрушение производственно-технического потенциала; свертывание НИОКР; сокращение заказов на высокотехнологичных производствах).

Решающее значение для обеспечения экономической безопасности региона имеет предупреждение зарождающихся угроз, а не пассивное следование результатам их воздействия. Для выработки превентивных мер необходимо четко определить показатели и индикаторы социально-экономической безопасности региона, которые позволят определить природно-ресурсный потенциал региона; уровень эффективности использования в регионе производственных фондов, капитала и труда; конкурентоспособность экономики; а также состояние социальной стабильности в регионе и условия предотвращения и разрешения возможных социальных конфликтов. Набор индикаторов представляет собой взаимосвязанную систему показателей, каждый из которых характеризует определенный аспект экономической сферы.

Следует, однако, разграничить понятия «показатель» и «индикатор» экономической безопасности региона. Так, под первым понимается наиболее общий индекс для всех видов количественной информации, а индикатор представляет собой показатель, на основе которого можно установить изменения в состоянии экономической системы. Каждый индикатор в числовом выражении имеет вид коэффициента или числового множителя. Все коэффициенты экономической безопасности являются результатом взаимовлияния показателей-стимуляторов и показателей-дестимуляторов.

Под показателями – стимуляторами необходимо понимать те показатели, которые осуществляют стимулирующее (положительное) влияние на коэффициент экономической безопасности, то есть способствует повышению уровня безопасности. Показатели – дестимуляторы же способствуют снижению уровня экономической безопасности и определяют низкие коэффициенты безопасности [12].

Тем не менее, при мониторинге и оценке уровня экономической безопасности региона большое значение имеют не сами индикаторы, а их пороговые значения, за пределами которых экономика региона утрачивает способность к динамичному саморазвитию, сохранению конкурентоспособности на внешнем и внутренних рынках. Сравнение фактических и пороговых значений показателей безопасности является одним из наиболее важных инструментов системного анализа, прогнозирования и социально-экономического планирования в сфере региональной политики.

Несмотря на важность системы индикаторов безопасности в обеспечении и повышении уровня экономической стабильности региона, в Украине на сегодняшний день не существует единой принятой и законодательно закреплённой методики расчета индикаторов и их пороговых значений для нормализации показателей экономической безопасности на уровне региона. Так, Олейников Е.А. предложил расширенную дифференциацию индикаторов экономической безопасности на основе системы признаков, к которым отнесены уровень объекта экономической безопасности, степень значимости показателей, период действия угроз, их прогнозирование на уровне региона [10, с.114-116].

Геец В.М. останавливается на дифференциации индикаторов по объектам экономической безопасности, среди которых: сбалансированность макроэкономических пропорций, денежно-кредитная система, финансовое состояние предприятий, занятость и рынок труда, внешняя торговля, внешние инвестиции, развитие науки и техники [13, с.12-15].

Яшин С.Н. и Пузов Е.Н. для разработки мониторинга экономической безопасности региона используют абсолютные показатели экономического и социального развития за текущий и среднесрочный периоды, однако не учитывают долгосрочные факторы риска и показатели потенциала и уровня эффективности использования ресурсов региона [14, с.43].

Таким образом, можно констатировать, что ни в одной из научных работ не предлагается единая система индикаторов экономической безопасности регионов с определенными пороговыми значениями.

На наш взгляд, наиболее обоснованным подходом к определению системы индикаторов экономической безопасности является концепция Ермошенко М.М., согласно которой критерии, характеризующие экономическую сферу необходимо определять по ее составным частям (секторам), каждый из которых включает критерии и пороговые значения индикаторов [8]. Следовательно, систему индикаторов необходимо определять для каждого элемента структуры экономической безопасности региона, а именно для макроэкономической, финансовой, внешнеэкономической, инвестиционной, научно-технологической, энергетической, производственной демографической, социальной и продовольственной безопасности.

Основываясь на приведенном в Концепции экономической безопасности Украины [5] перечне интегральных показателей экономической безопасности государства, нами был сформулирован подход к определению показателей безопасности региональной экономической системы, которые, на наш взгляд, должны учитывать следующие факторы:

1. финансовое состояние субъектов хозяйствования;
2. технологический уровень безопасности;
3. структуру и эффективность использования человеческого капитала региона, его интеллектуальной составляющей;
4. инвестиционно-инновационную привлекательность региона;
5. охрану окружающей среды.

Следовательно основными элементами системы экономической безопасности региона являются:

1. региональные экономические интересы;
2. внутренние и внешние угрозы безопасности региона;
3. индикаторы экономической безопасности и их пороговые значения.

При этом основным путем поддержания состояния экономической самостоятельности, стабильности и устойчивости региональной экономики является формирование целостной системы региональной безопасности, реализация которой позволит достичь стабильного состояния функционирования социально-экономических систем разных территориальных уровней.

ВЫВОДЫ

Таким образом, под экономической безопасностью региона понимается совокупность условий, факторов и средств, способствующих стабильности, устойчивости и поступательному развитию региональной экономики. Систему территориальной безопасности экономики составляют экономические интересы региона, угрозы безопасности, которые оцениваются посредством пороговых значений индикаторов и коэффициентов. Важным моментом в повышении экономической безопасности региона являются оценка его экономического состояния и степень его влияния на экономику государства, а также возможности региона к самостоятельной эффективной организации в критических ситуациях.

Понятия «конкурентоспособность» и «экономическая безопасность» тесно взаимосвязаны на основе общих структурных элементов. При этом понятие

экономической безопасности региона шире и включает в себя понятие конкурентоспособности, поэтому предполагает решение более широкого круга социально-экономических задач. Обеспечение безопасности, как правило, исключает потерю конкурентных преимуществ или их переход от одного конкурирующего субъекта к другому. Конкурентоспособность практически является ведущим фактором экономической безопасности, без обеспечения которой ни регион, ни государство не могут в условиях современного мирового рынка сохранять рыночные позиции.

Список литературы

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Тамбовцев В. Л. Объект экономической безопасности России / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 45–53.
3. ILO Socio-Economic Security Programme, Economic Security for a Better World (Geneva: International Labour Organization, 2004) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Всемирной Организации Труда (International Labour Organization). – Режим доступа: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2004/104B09_278_engl.pdf.
4. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов: монография / Под общей ред. проф. В. Г. Ткаченко и проф. В. И. Богачева. – Ровеньки, 2007. – 330 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Электронный ресурс] / Міністерство економіки України. – 2007. – Режим доступа: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
6. Шустова Е. С. Социально-экономические императивы безопасности в системе индикаторов регионального развития: дис. ... кандидата экон. наук: 10.09.06 / Е.С. Шустова. – Ростов-на-Дону, 2006. – 179 с.
7. Кормишкин Е. Д. Методологические основы исследования экономической безопасности региона: дис. ... доктора экон. наук: 08.00.01 / Е.Д. Кормишкин. – М., 2003. – 299 с.
8. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси : реалізація і захист / М.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1–2. – С. 18–24.
9. Красников Н.И. Индикаторы экономической безопасности региона / Н.И. Красников, И.В. Новикова // - Экономика России: XXI век: международный сборник научных трудов / под общей реакцией проф. О.И.Кирикова. - Выпуск 13. - Воронеж: ВПГУ, 2009. - 327с. - С.48-61.
10. Запоточный И.В. Государственное регулирование региональной экономики / И.В. Запоточный, В.И. Захарченко. – Харьков – Львов - Одесса: ТОВ «Одиссей», 2003. – 592 с.
11. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. - 288 с.
12. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / [Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.]; за ред. В.М. Геєця. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240с.
13. Концепція економічної безпеки України / Кер. проекту Геєць В.М. –К.: Логос,1999. – 56 с.
14. Шнипко О. С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / Шнипко О. С. / НАН України ; Ін-т экон. та прогнозів. – К., 2009. – 456 с.

Нікітіна М.Г. Теоретико-методологічні основи концепції економічної безпеки регіону / Нікітіна М.Г., Рудницький А.О., Деренуця Г.С. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 140-148.
Розглянута економічна безпека регіону в контексті загальної концепції економічної безпеки. Запропоновані принципи формування концепції економічної безпеки регіону.
Ключові слова: регіон, економічна безпека, загрози економічної безпеки

Nikitina M.G. Theoretical and methodological foundations concept of economic security of the region / Nikitina M.G., Rudnickiy A.O., Derenutsa A.S.// Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 140-148.
Economic security of region is considered in the context of general conception of economic security. Principles of forming of conception of economic security of region are offered.
Keywords: region, economic security, economic security threats

Статья поступила в редакцию 29.08.2011 г.

УДК 330.4

УПРАВЛЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВУЗЕ

Рыбников А.М., Рыбников М.С.

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина

Исследована и формализована система стратегического управления государственным вузом посредством технологии сбалансированного развития с помощью ССП в условиях существующих ресурсных ограничений.

Ключевые слова: стратегическое управление, система сбалансированных показателей, высшее учебное заведение.

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время особую актуальность приобрела модель стратегического управления посредством технологии сбалансированного развития с помощью Системы Сбалансированных Показателей (ССП), разработанных Д. Нортон и Р. Капланом в 1990 году [1]. Модель управления воплощением стратегии посредством технологии сбалансированного развития с помощью ССП изучалась и осмысливалась в работах таких ученых, как П. Аверсон, М. Ветер, П. Нивен, Н. Ольве, Ж. Рой, В. Толкач и др.

На актуальность и необходимость перевода системы управления вузами на идеологию стратегического управления как осознанного управления адаптацией трудовой деятельности научно-педагогических работников к требованиям внешней среды обращают внимание М. Альгина, Н. Багаутдинова, В. Глухов, А. Ключев, Е. Князев и др.

Однако, несмотря на глубокое научное осмысление общетеоретических вопросов и накопленный опыт управления в высшей школе, государственный вуз остается малоизученным с точки зрения стратегического управления социально-экономической системой, а это предполагает дальнейшее развитие исследований в данной области знаний.

Цель данной статьи состоит в комплексном исследовании и формализации системы стратегического управления государственным вузом посредством технологии сбалансированного развития с помощью ССП в условиях существующих ресурсных ограничений его развития.

ОСНОВНОЙ МАТЕРИАЛ

Рыночная система ориентирует вуз на предпринимательскую деятельность, предполагающую непрерывный творческий управленческий процесс в условиях неопределенности факторов внешней среды, влияющих на его развитие.

Исторически сложившиеся особенности, неопределенность будущего, усиливающаяся конкуренция на рынке образовательных услуг, негативные тенденции в демографической ситуации, вступление Украины в ВТО и Болонский

процесс заставляют вузы переосмысливать свои стратегии и брать курс на стратегическое управление в современных его формах. С другой стороны, особенности внешней среды в деятельности каждого вуза обуславливают индивидуальность его стратегии и стратегического планирования.

При этом стратегический план в современных условиях предпочтительнее всего строить при помощи технологии сбалансированного развития Р. Каплана и Д. Нортон. Эта технология предполагает декомпозицию стратегии вуза по ключевым направлениям этой стратегии и последующее покомпонентное достижение обозначенных ориентиров посредством установления сбалансированной системы показателей (ССП) развития, которая позволяет объединять финансовые и нефинансовые показатели эффективности деятельности вуза и систематизировать процесс воплощения стратегии [1].

Модель сбалансированного развития – это формат описания деятельности вуза с помощью набора ключевых показателей для каждой стратегической перспективы [2]. Для государственного вуза, целью которого не является получение прибыли, один из вариантов этой модели представлен на рис. 1.

Таким образом, ССП увязывает стратегические результаты и факторы их достижения, устанавливая и отслеживая причинно-следственные связи между ними. При этом большинство факторов достижения описываются через нефинансовые показатели, которые не регистрируются традиционными системами учета, а если регистрируются, то не увязываются с финансовыми результатами. Следовательно, с одной стороны, ССП расширяет пространство управленческого учета, с другой, – фокусирует учет на ограниченном наборе максимально информативных для стратегической оценки показателей. ССП позволяет перевести стратегию в плоскость конкретных задач, увязать стратегические цели организации с результатами деятельности каждого ее сотрудника и правильно мотивировать персонал.

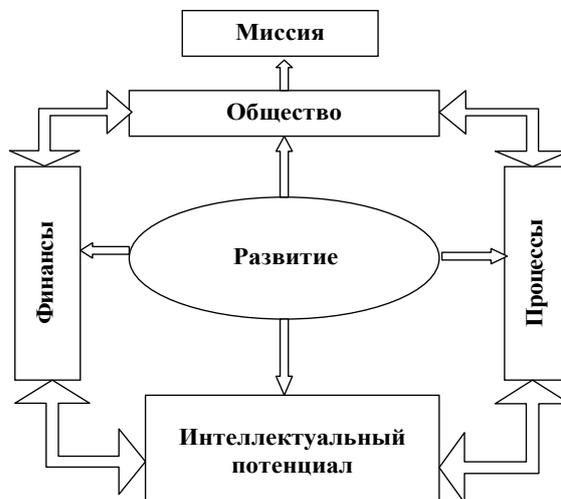


Рис. 1. Модель ССП для государственного вуза [3].

Во взглядах на миссию высших учебных заведений как генератора и передатчика знаний среди теоретиков, как правило, существует единое мнение, однако необходимо отметить, что не все знания имеют одинаковую ценность для общества, а вновь созданные знания приобретают общественную значимость в случае их распространения и применения в общественной практике. Считаем, что в настоящее время вузы должны не только генерировать знания, а и содействовать их внедрению в общественную практику в соответствии с потребностями экономического и социального развития страны.

Миссия вуза и его стратегическая цель непосредственно связаны с удовлетворенностью потребителей на рынке вузовских услуг, в частности государства и общества в квалифицированных и компетентных специалистах, а также потребностями высококвалифицированного кадрового потенциала вуза в самосохранении и развитии. Именно потребители определяют состоятельность вуза, его существование, развитие его человеческого потенциала и мощностей, влияют на его финансовую состоятельность и, как следствие, - на возможность достижения главной стратегической цели в будущем.

Стратегическая цель вуза достигается, прежде всего, качественной современной организацией и обеспечением функционирования образовательного, воспитательного и других процессов вуза, что требует значительных финансовых ресурсов для материального стимулирования качественной работы, а также информационного и технического развития вуза. То есть совершенствование указанных и других процессов, обеспечение их качества также является направлением стратегического управления в вузе.

Для выполнения миссии и достижения будущего желаемого состояния, сформулированного в стратегическом плане, необходимо очевидно увеличение финансирования, которое придает состоятельность и значимость финансовым целям вуза для стратегического управления. Следовательно, «Финансы» как ключевая проекция ССП должна быть фундаментом всей модели. Поэтому разместим эту проекцию в основании модели. В центр ССП поместим, как и прежде, проекцию «Развитие», определяющую на каждом этапе степень достижения «Миссии» государственным вузом и удовлетворенность «Общества». Тогда модель системы ССП государственного вуза может быть представлена в форме, изображенной на рисунке 2.

Вся стратегия деятельности вуза направлена на удовлетворение запросов потребителей образовательных, научных и прочих услуг, а с другой стороны, те же потребители определяют финансовую возможность функционирования вуза. Поэтому «Потребители» являются начальной и конечной проекциями стратегии любого вуза, в том числе и государственного.

Наличие денежных средств позволяет совершенствовать процессы и осуществлять развитие компонентов потенциала. Поэтому следующими логически связанными проекциями будут «Процессы» и «Человеческий потенциал». Функционирование разнообразных процессов обеспечивает главный производственный процесс оказания образовательных услуг, что приносит удовлетворенность потребителям и очередные денежные потоки вузу, которые

направляются на развитие его потенциалов [2]. Поэтому в центре Сбалансированной Системы Показателей находится проекция «Развитие», определяющая на каждом этапе степень достижения удовлетворенности потребителей. Результативность всех процессов вуза обеспечивают его трудовые человеческие ресурсы. Поэтому вовлечение профессорско-преподавательского состава и студентов в выполнение стратегических целей вуза является главным направлением стратегического управления.

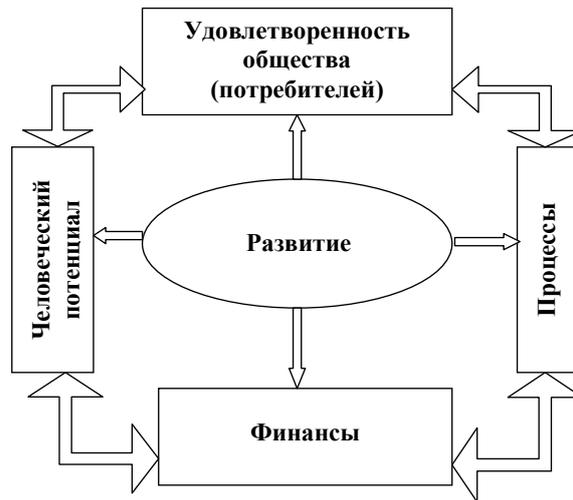


Рис. 2. Система проекций сбалансированного развития государственного вуза.

В результате структура управляемых проекций для стратегического направления сбалансированного развития может быть представлена в виде, показанном на рисунке 3.

Процесс маркетинговых исследований, выявления ожиданий потребителей, формирование спроса и стимулирование сбыта продуктов деятельности организации (ФОССТИС) является определяющим в системе вузовских процессов и должен находиться под особым вниманием руководства вуза. Эффективность маркетингового процесса создает возможность достижения финансовой составляющей стратегической цели – увеличения доходов вуза, необходимых для обеспечения его сбалансированного развития.

Рост доходов государственному вузу могут обеспечить такие действия, как: увеличение объемов услуг дополнительного и последипломного образования; издание и продажа учебников, учебных пособий, монографий и научно-популярной литературы; увеличение научных исследований для бизнеса и по всевозможным грантам; увеличение доли образовательных услуг основного образования, осуществляемых на контрактной основе, конкретное содержание которых выявляется в процессе маркетинга.



Рис. 3. Стратегические направления сбалансированного развития вуза [2].

Реализовать намеченные действия способны человеческие ресурсы вуза. Для повышения производительности труда научно-педагогических работников, обслуживающего персонала и студентов их необходимо вовлечь в процесс достижения стратегических целей, принятия философии качества, а также рядом других взаимообусловленных действий.

ВЫВОДЫ

Управление сбалансированным развитием государственного вуза в направлении оптимизации качества его деятельности предлагается осуществлять посредством повышения эффективности его функционирования в стратегически сбалансированных направлениях, представленных на рис.3.

Осуществлять указанные мероприятия можно с помощью следующих инструментов и технологий:

- оптимизация организации процесса ФОССТИС образовательных услуг; реструктуризация системы управления вузом с целью повышения эффективности управляющих воздействий;
- реинжиниринг, оптимизация и стандартизация внутренних процессов вуза, внедрение и улучшение систем менеджмента качества и надежности;
- инжиниринг интеграции вуза с заказчиками и потребителями услуг для оптимизации компетенции выпускников и повышения востребованности НИОКР;
- инжиниринг международной образовательной кооперации как средства повышения конкурентоспособности образовательных услуг;
- управление качеством корпоративной культуры и воспитательными воздействиями на студентов и др.

В продолжение исследований предполагается изучение влияния перечисленных инструментов и технологий на управление сбалансированным развитием государственного вуза

Список литературы

1. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / Kaplan R.S., D. P. Norton. – Boston: HBS Press, 1996. – 480 p.
2. Альгина М.В. Управление сбалансированным развитием в техническом вузе / Альгина М.В. // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – №5. – с.12-21.
3. Рыбников М.С. Модель стратегического управления государственным вузом в рамках ССП / Рыбников М.С. // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем: Труды Международной Школы-симпозиума АМУР-2008 (Севастополь, 12-18 сентября 2008г.) / под ред. О.Л. Королева, А.В. Сигала. – Симферополь: ОО «ДЭН», 2008. – с.213-217.

Рибніков А.М. Управління збалансованим розвитком у державному виш / **Рибніков А.М., Рибніков М.С.** // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 149-154.

Досліджена і формалізована система стратегічного управління державним виш за допомогою технології збалансованого розвитку за допомогою ССП в умовах існуючих ресурсних обмежень.

Ключові слова: стратегічне управління, система збалансованих показників, вищий навчальний заклад.

Rybnikov A.M. Management by the balanced development in state institute of higher / **Rybnikov A.M., Rybnikov M.S.** // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 149-154.

The system of strategic management is investigational and formalizational by the state institute of higher by means of technology of the balanced development by means of BSC in the conditions of existent resource limitations.

Keywords: strategic management, Balanced Scorecard, higher educational establishment.

Статья поступила в редакцию 30. 08. 2011 г.

УДК 336.14

СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ БЮДЖЕТ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Римарська Н.І., Корягін М.В.

Розкрито зміст категорії “бюджет”, доповнено визначення “бюджету” через виконувани ним функції. Встановлено значення та місце бюджету в ринковій економіці, його взаємозв’язок із соціально-економічними процесами та напрямками реалізації бюджетної політики.

Ключові слова: бюджет, функції бюджету, бюджетна політика, напрями реалізації бюджетної політики, бюджетний механізм, елементи бюджетного механізму, фактори формування та використання бюджету, напрями впливу на формування і використання бюджету.

ВСТУП

Проблема щодо правильного визначення суті та змісту поняття “бюджет” займає надзвичайно важливе місце в соціально-економічному житті будь-якої країни, адже вони торкаються безпосередньо інтересів усіх членів суспільства. Успішне розв’язання проблем “бюджету” можливе лише за умови правильного розуміння його сутності, усвідомлення ролі та місця в економіці.

Широке коло питань, пов’язаних із бюджетом та бюджетними відносинами висвітлили такі вітчизняні науковці, як Булгакова С., Єрмоленко Л., Кириленко О., Пасічник Ю., Василик О., Юрій С. та ін. Однак, незважаючи на сталий інтерес до цієї проблеми, безліч її аспектів залишається недостатньо вивченими та потребують подальшого опрацювання. Серед науковців немає єдиної думки щодо розуміння сутності категорії “бюджет”, його ролі та значення в соціально-економічному житті суспільства, що й зумовлює актуальність досліджуваної проблеми.

Метою роботи є визначення сутності категорії “бюджет”, його місця та ролі в ринковій економіці.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Бюджет – надзвичайно складна та багатогранна категорія, тому серед науковців відсутній єдиний підхід щодо тлумачення його змісту, ролі та місця у системі фінансових відносин. Проаналізувавши широке коло поглядів стосовно трактування категорії “бюджет” в сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі, ми дійшли висновку, що бюджет як економічну категорію доцільно розглядати з трьох позицій:

- за економічним змістом;
- за матеріальним змістом;
- за формою прояву.

За економічним змістом бюджет можна розглядати як складну систему фінансових відносин, що виникають між державою, з одного боку, та фізичними і юридичними особами – з іншого, з приводу формування й використання централізованого фонду грошових ресурсів, призначеного для забезпечення виконання функцій і завдань загальнодержавного масштабу. За матеріальним

змістом бюджет доцільно розглядати як централізований фінансовий фонд держави, який за кількісними параметрами відповідає сумі фактично мобілізованих і проведених державним казначейством джерел доходів та джерел фінансування. За формою прояву бюджет – основний фінансовий план держави, в якому відображають надходження й видатки державного апарату та місцевих органів влади.

Більш повно сутність бюджету розкривається через виконувані ним функції – розподільчу і контрольну.

Через розподільчу функцію бюджету держава зосереджує в своїх руках усі джерела грошових надходжень з метою подальшого їх перерозподілу. Сфера дії цієї функції досить значна, що пояснюється участю в бюджетних відносинах усіх членів суспільства. З огляду на розподільчу функцію бюджету притаманні такі властивості: по-перше, бюджет є особливою формою перерозподільчих відносин, пов'язаних з відокремленням у розпорядження держави частини національного доходу та його використанням для задоволення потреб усього суспільства й окремих його державно-територіальних формувань; по-друге, за допомогою бюджету відбувається перерозподіл національного доходу між сегментами національної економіки, територіями країни, сферами суспільної діяльності, окремими верствами населення; по-третє, пропозиції бюджетного перерозподілу вартості визначаються потребами розширеного відтворення загалом і завданнями, що стоять перед суспільством на кожному етапі його розвитку; по-четверте, галузь бюджетного розподілу посідає чільне місце у складі державних фінансів, що зумовлено провідною роллю бюджету порівняно з іншими сферами й ланками фінансових відносин [4, с. 271].

Сутність контрольної функції полягає в тому, що суспільство контролює та вирівнює бюджетний розподіл. Виконання цієї функції сприяє ефективному руху бюджетних ресурсів як у частині їх формування, так і в частині розподілу та використання. Бюджет як економічна категорія, характеризується певними ознаками (рис. 1).

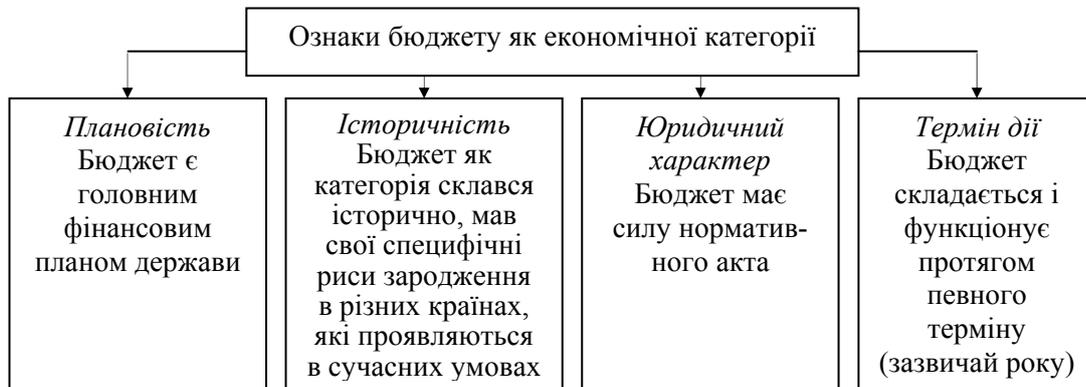


Рис 1. Ознаки бюджету як економічної категорії.

Спробуємо визначити роль та місце бюджету в ринковій економіці, його взаємозв'язок із соціально-економічними процесами та напрямками реалізації бюджетної політики.

Сучасний квазіринковий механізм господарювання спрямований на розвиток економічного аспекту діяльності людини і майже не зачіпає соціального. Він не в змозі забезпечити вирішення таких проблем: фінансування соціальних гарантій населенню, утримання установ і закладів соціально-культурної сфери, розвиток наукомістких технологій, здійснення фундаментальних досліджень у малорентабельних, але суспільно важливих сферах діяльності, підтримання функціонування складних і ризикових програм (океанографічні, космічні дослідження) тощо. Такі питання, які не спроможне вирішити ринкове середовище, бере на себе держава, використовуючи різні методи. Бюджетні питання держава регулює за допомогою бюджетної політики.

Бюджетна політика – це сукупність державних заходів, спрямованих на зміцнення доходної частини державного бюджету, посилення соціальної спрямованості видатків бюджету, створення умов макроекономічної стабілізації [2]. Розробляється та реалізується бюджетна політика органами законодавчої і виконавчої влади відповідного рівня із залученням вітчизняних та зарубіжних практиків і науковців.

На сучасному етапі бюджетну політику доцільно ревізувати за такими напрямками:

- сприяння процесу збалансованості макроекономічної стабілізації, подоланню інфляції та структурній перебудові економіки;
- здійснення податкової політики в напрямі стимулювання вітчизняних товаровиробників та зменшення податкового навантаження на них;
- здійснення структурних реформ за критерієм економічного зростання;
- формування взаємовідносин у бюджетній сфері у напрямі забезпечення самостійності місцевих бюджетів;
- оптимізація рівня бюджетного дефіциту, державного боргу та пошук джерел їх фінансування;
- пошук додаткових джерел доходів бюджету.

Практична реалізація бюджетної політики здійснюється через бюджетний механізм, під яким розуміють сукупність форм, методів, засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин і забезпечення належних умов для економічного й соціального розвитку [1, с. 19]. Головними елементами бюджетного механізму є: бюджетне планування й регулювання, фінансові показники, нормативи, ліміти, резерви, система управління коштами бюджету (табл. 1). Таким чином, бюджет, на основі розробленої бюджетної політики, використовуючи бюджетний механізм, впливає на соціально-економічні процеси в суспільстві.

Бюджетне регулювання соціально-економічних процесів може здійснюватися як прямими, так і непрямыми методами. Прямі методи охоплюють законодавчі та інструктивно-нормативні документи, які безпосередньо регулюють правові відносини суб'єктів бюджетних відносин.

Таблиця 1

Складові елементи бюджетного механізму

Елементи бюджетного механізму	Сутність
Бюджетне планування й регулювання	Визначаються фінансові можливості держави щодо фінансового забезпечення розвитку соціально-економічної сфери.
Фінансові показники	Узагальнюючі: доходи і видатки, державний борг, рівень інфляції. Індивідуальні: рівень витрат бюджету на одного жителя, величина податків, які сплачує один працівник
Нормативи	Характеризують певний рівень забезпечення видатків, різних видів витрат фінансових ресурсів
Ліміти	Є певним обмеженням на витрати в інтересах держави, підприємств, населення країни
Резерви	Мають на меті нейтралізувати дію непередбачуваних обставин у майбутньому, тимчасові касові розриви під час виконання бюджету
Система управління коштами бюджету	Держава в особі її законодавчих і виконавчих органів влади встановлює методи розподілу національного доходу, форми грошових заощаджень, регулює види платежів, визначає принципи і напрями використання бюджетних коштів

Прямим способом регламентуються податкові платежі до бюджету, їх ставки, пільги, механізм сплати, відповідальність за порушення фіскально-економічного законодавства.

До непрямих методів потрібно віднести дії державних фінансово-економічних органів в галузі перерозподілу бюджетних ресурсів, визначення структури формування надходжень до бюджетів усіх рівнів, основних напрямів їх використання, регулювання міжбюджетних відносин шляхом різного роду фінансових трансфертів. Бюджет відіграє важливу роль у сфері реалізації соціальних функцій держави, оскільки через бюджет фінансують такі складники соціальної сфери, як освіта, культура, охорона здоров'я, підготовка кадрів, фізична культура і спорт, соціальний захист населення, виплата окремих видів пенсій.

Бюджет перебуває у тісному взаємозв'язку із зовнішнім середовищем. Він не лише впливає на соціально-економічні процеси, а й сам зазнає впливу конкретних факторів, які, на наш погляд, доцільно розглядати з позицій об'єктивності й суб'єктивності (рис. 2), а також за напрямами – економічні, соціальні, політичні (рис. 3).

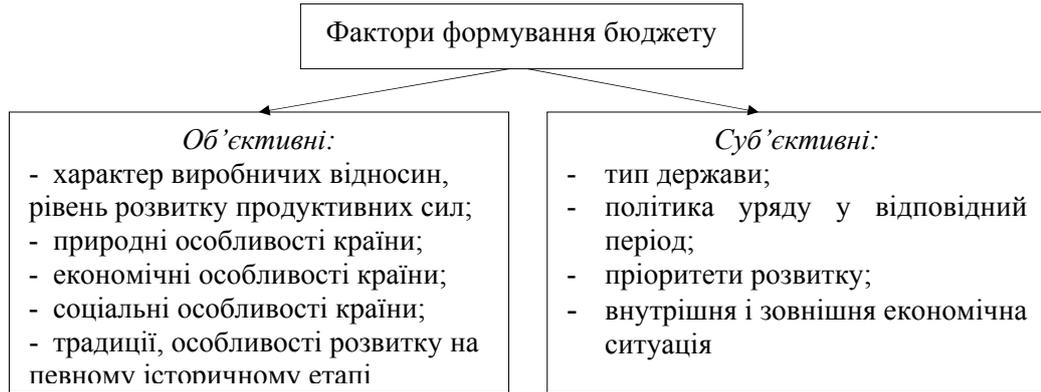


Рис 2. Об'єктивні і суб'єктивні фактори формування і використання бюджету.



Рис 3. Напрями впливу на формування та використання бюджету держави.

ВИСНОВКИ

Бюджет як економічну категорію доцільно розглядати з трьох позицій: за економічним змістом – як систему фінансових відносин між державою та юридичними і фізичними особами з приводу формування і використання

централізованого фонду фінансових ресурсів; за матеріальним змістом – як централізований фінансовий фонд; за формою прояву – як основний фінансовий план держави. Більш повно сутність бюджету розкривається через виконувані ним функції – розподільчу і контрольну.

В умовах сьогодення бюджет відіграє центральне місце в соціально-економічному житті кожної держави, оскільки сучасний квазіринковий механізм господарювання спрямований на розвиток економічного аспекту діяльності людини і майже не зачіпає соціального. Він не в змозі забезпечити вирішення цілої низки проблем соціально-економічного характеру – фінансування соціальних гарантій населенню, утримання установ і закладів соціально-культурної сфери, розвиток наукомістких технологій, здійснення фундаментальних досліджень малорентабельних, але суспільно важливих сфер діяльності, підтримання функціонування складних і ризикових програм тощо. Вирішення усіх цих проблем вирішується через бюджет за допомогою бюджетної політики.

Список літератури

1. Булгакова С. О. Бюджетна система України: опорний конспект лекцій / С. О. Булгакова, Л. В. Єрмоленко. – К.: Вид-во КФТЕУ, 1999. – 109 с.
2. Бюджетна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.wikipedia.org>.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України : підручник / О. Д. Василик. – К.: НІРС. – 2000. – 416 с.
4. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. – К.: Вид-во НІОС, 2000. – 384 с.
5. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країв : навч. посібн. / Ю. В. Пасічник. – К.: Вид-во "Знання-Прес", 2002. – 495 с.
6. Юрій С.І. Бюджетна система України: навч. посібн. / С.І.Юрій, Й.М.Бескид. – К.: Вид-во НІОС. – 2000. – 400 с.

Рымарская Н.И., Корягин М.В. Смысл и значение понятия бюджет как экономической категории в рыночной экономике / Рымарская Н.И., Корягин М.В. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011 – Т. 24 (63). № 2 - С. 155-160.

Раскрыто содержание категории "бюджет", дополнено определение "бюджета" через выполняемые им функции. Определены роль и место бюджета в рыночной экономике, его взаимосвязь с социально-экономическими процессами и направлениями реализации бюджетной политики.

Ключевые слова: бюджет, функции бюджета, бюджетная политика, направления реализации бюджетной политики, бюджетный механизм, элементы бюджетного механизма, факторы формирования и использования бюджета, направления влияния на формирование и использование бюджета.

Rymarska N.I., Koryagin M.V. Essence and role the concept of budget as an economic category in a market economy / Rymarska N.I., Koryagin M.V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 155-160.

The definition of category "budget" is exposed; the definition of "budget" is complemented by its functions. Certainly role and place of budget in a market economy are determined, its correlation with social and economic processes and directions of realization of budgetary policy.

Keywords: a budget, functions of budget, budgetary policy, directions of realization of budgetary policy, budgetary mechanism, elements of budgetary mechanism, factors of forming and using of budget, directions of influence on forming and using of budget.

Статья поступила в редакцию 28. 08. 2011 г.

Код УДК 314.17:33

**ВАРІАТИВНІСТЬ ЧИСЕЛЬНОСТІ ВИХОВАНЦІВ ДИТЯЧИХ
БУДИНКІВ СІМЕЙНОГО ТИПУ ТА ПРИЙОМНИХ СІМЕЙ:
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РЕТРОСПЕКТИВА РОЗВИТКУ**

Рябцева Н.О.

*Київський національний економічний університет іменіВадима Гетьмана, Київ, Україна
E-mail:ryabtseva1@yandex.ua*

У статті проаналізовано динаміку чисельного складу вихованців дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей як в абсолютному, так і у відносному значеннях. Побудовано графічні моделі, які наглядно відображають дану динаміку та дозволяють робити прогнози стосовно чисельності вихованців дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей на майбутнє. Проаналізовано статистичні дані щодо бюджетного та позабюджетного фінансування дитячих будинків та прийомних сімей.

Ключові слова: діти-сироти, динаміка чисельності сиріт, дитячі будинки сімейного типу, прийомні сім'ї, фінансування соціальних закладів для дітей-сиріт.

ВСТУП

В кожній країні існує така категорія населення, яка потребує особливої уваги. Це діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування. В умовах девальвації моральних цінностей, різкого зниження життєвого рівня населення збільшується кількість бездоглядних, безпритульних дітей.

У нових соціально-економічних умовах проблеми захисту прав дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, не тільки не втратили своєї актуальності, а й набули особливої гостроти. Понад 80 тис. сімей з різних причин не виконують виховні функції щодо власних дітей. До останнього часу зберігалась тенденція до зростання кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (рис.1). Нині в Україні понад 100 тис. дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. На профілактичному обліку служб у справах дітей перебуває майже 150 тис. дітей, які бродяжать та жебракують. Щорічно в притулках перебуває від 25 до 30 тис. дітей. Майже 20 тис. дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, потребують влаштування. В Україні лише кожна десята дитина, яка перебуває під опікою держави, дійсно не має рідних. Інші – так звані «соціальні сироти», яких дедалі стає більше [1, с.4].

Щодо забезпечення влаштування дітей, які позбавлені можливості виховуватися в рідній родині, пріоритетним напрямом розвитку соціальної політики держави стає підтримка та розвиток саме сімейних форм влаштування на протигагу інституційним закладам. Історично складеними формами влаштування дитини, позбавленої батьківського піклування, в сім'ю в Україні є усиновлення та встановлення над нею опіки (піклування). Останнім часом набувають розвитку нові соціальні інститути сімейного виховання дітей-сиріт – прийомна сім'я та дитячий будинок сімейного типу [2].

Окремі питання соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, досліджують у своїх наукових працях такі вчені і фахівці: Волинець Л.С., Комарова Н.М., Антонова-Тупченко О.Г., Іванова І.Б., Пеша І.В., Артюшкіна Л.М., Полянничко А.О., Потопахіна О.М. Яковенко В.С. та інші. Результати їх досліджень викладені в наукових працях: «Соціальне сирітство в Україні: експертна оцінка та аналіз існуючої системи утримання та виховання дітей, позбавлених батьківського піклування» [3]; «Сирітство в Україні як соціально-педагогічна проблема (соціально-правовий аспект)» [4]; «Соціальний захист дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, та осіб з їх числа» [1]. «Виховання та усиновлення дітей-сиріт» [5].

Метою даної статті є визначення тенденцій варіативної динаміки чисельного складу вихованців дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей для обґрунтування основних напрямів соціально-економічного розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Аналіз проведено на основі статистичних даних, наведених в таблиці 1 [6,7].

Таблиця 1.

Динаміка чисельного складу дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, вихованців дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Y	97590	97829	102912	102924	103542	100787
A	960	1025	1462	1960	2605	3185
B		288	1152	2561	4050	4934
C	32326	33476	38720	39333	40577	37633
K	2,97	3,06	3,78	4,98	6,42	8,46
L		0,86	2,98	6,51	9,98	13,11

Джерело: [6,с.12,39,40; 7,с.12,39,40]

де: Y – кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, чол.;

A – кількість вихованців дитячих будинків сімейного типу, чол.;

B – кількість прийомних дітей в прийомних сім'ях, чол.;

C – кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, чол.;

$K = \frac{A}{C} \times 100$ – процентне відношення кількості вихованців дитячих будинків

сімейного типу до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, %;

$L = \frac{B}{C} \times 100$ – процентне відношення кількості прийомних дітей в прийомних сім'ях до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, %.

Далі з'ясуємо, як змінюється чисельність показників Y, A, B, K та L з 2004-го по 2009-й роки. Обробивши ці дані за методом найменших квадратів, нами були отримані кореляційні залежності (формули 1 – 5), на основі яких побудовано графіки, що представлені на рис. 1 – 5. Скориставшись отриманою кореляційною залежністю (формула 1), будемо відповідний графік, який наглядно демонструє динаміку чисельності дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (рис.1)

$$Y = -1,4111085 \times 10^9 + 1405881,1x - 350,14286x^2 \quad (1)$$

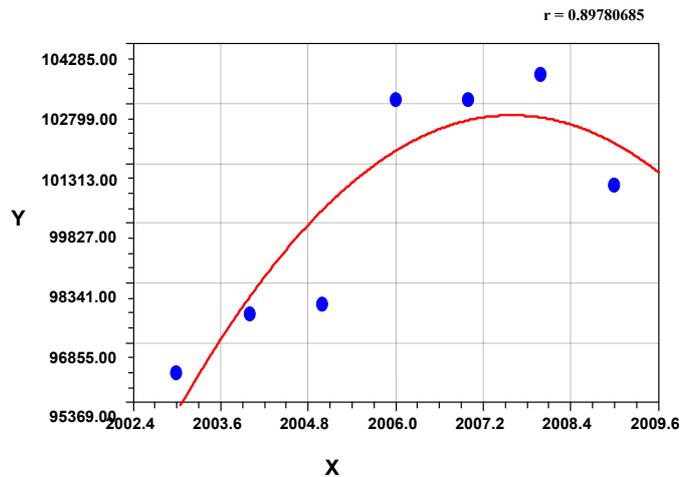


Рис. 1. Динаміка чисельності дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Дослідивши графік (рис.1), бачимо, що кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування щорічно збільшувалась і в 2008 році досягла 103542 дитини. Після цього у 2009 році спостерігається зменшення даного показника до 100787 дітей. Це явище має дуже позитивний характер, оскільки зменшення числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування є основною метою державної політики щодо соціального захисту дітей. Дане явище потребує подальшого вивчення на базі нових статистичних даних за наступні роки.

За допомогою наступного графіка, побудованого на основі відповідної кореляційної залежності (формула 2), досліджуємо динаміку чисельності вихованців дитячих будинків сімейного типу (рис.2).

$$A = 2,4393683 \times 10^8 - 243612,44x + 60822315x^2 \quad (2)$$

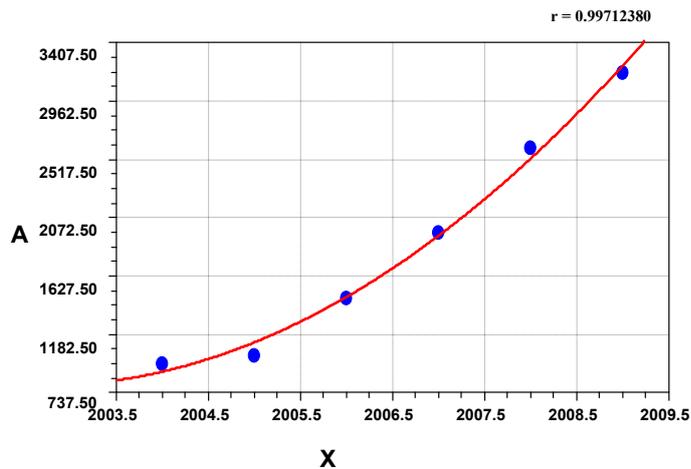


Рис 2. Динаміка чисельності вихованців дитячих будинків сімейного типу з 2004 по 2009 рр.

Проаналізувавши даний графік (рис. 2.), бачимо, що кількість вихованців дитячих будинків сімейного типу щорічно зростає. Так, в 2009 році кількість таких дітей становить 3185 чоловік, це майже втричі більше порівняно з 2004 роком (960 чоловік).

Далі, на основі кореляційної залежності (формула 3), будемо графік, за допомогою якого досліджуємо, як змінюється кількість прийомних дітей в прийомних сім'ях за період 2005 - 2009 років (рис.3).

$$B = 32082181 - 33186,714x + 8,5714286x^2 \quad (3)$$

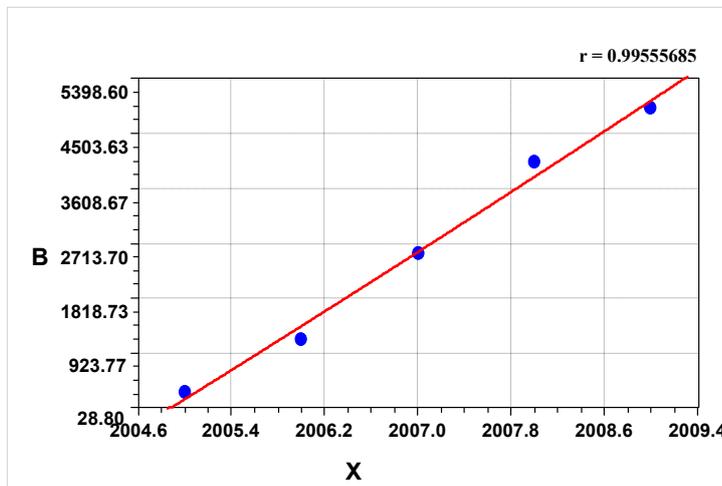


Рис. 3. Динаміка чисельності прийомних дітей в прийомних сім'ях з 2005 по 2009 рр.

Розглянувши даний графік (рис.3), бачимо, що кількість прийомних дітей в прийомних сім'ях також щорічно збільшується (4934 дитини у 2009 році порівняно з 288 дітьми у 2005 році).

Збільшення числа вихованців дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей є надзвичайно позитивним явищем, оскільки дитячі бунки та прийомні сім'ї є найкращою альтернативою інтернатним закладам для влаштування дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Адже дитячий будинок сімейного типу не є дитячим закладом особливого типу, тобто дитячим будинком, а є багатодітною сім'єю, що забезпечує вихованцям можливість зростати та виховуватись в сімейному оточенні. А саме сімейне оточення формує у дитини морально-етичні цінності, трудові навички, форми поведінки та особисту індивідуальність в цілому.

За допомогою наступного графіка, побудованого на основі відповідної кореляційної залежності (формула 4), досліджуємо динаміку процентного відношення кількості прийомних дітей в прийомних сім'ях до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням (рис.4).

$$K = 905546,98 - 903,71579x + 0,2254728x^2 \quad (4)$$

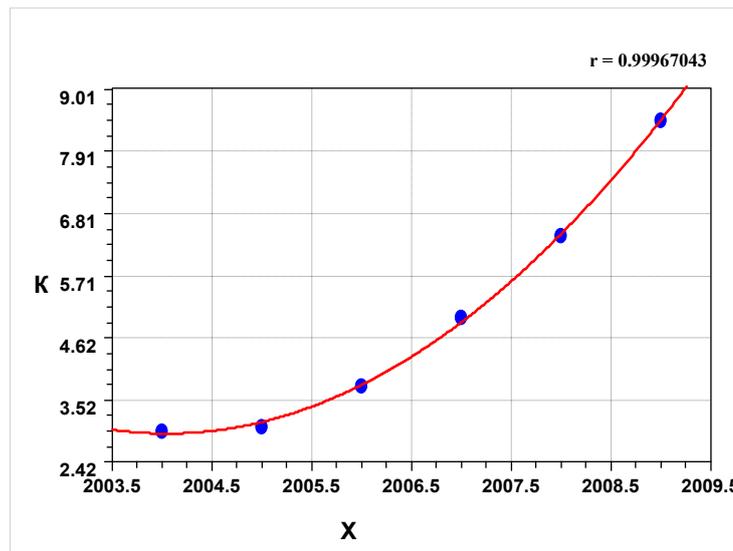


Рис. 4. Динаміка процентного відношення кількості вихованців дитячих будинків сімейного типу до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням 2004 по 2009 рр.

Наступний графік, побудований на основі кореляційної залежності (формула 5), дає нам змогу проаналізувати процентне відношення кількості прийомних дітей в

приймних сім'ях до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням (рис.5).

$$L = 557611,23 - 558,81001x + 0,14x^2 \quad (5)$$

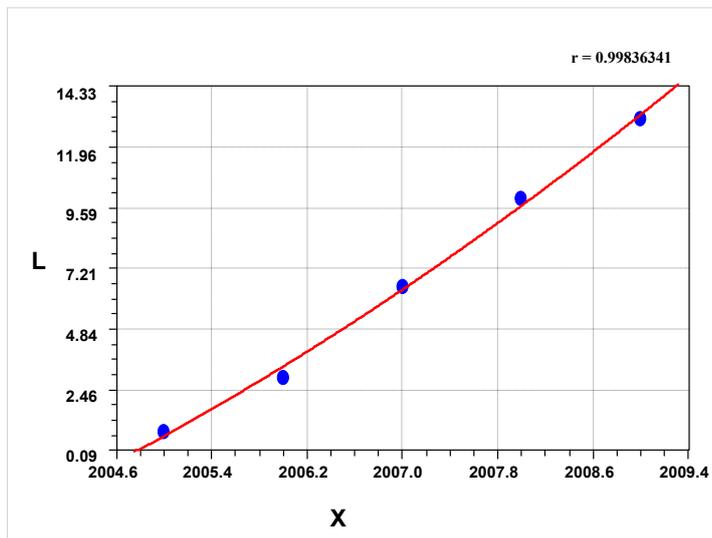


Рис.5. Динаміка процентного відношення кількості прийомних дітей в прийомних сім'ях до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням з 2005 по 2009 рр.

Проаналізувавши графіки (рис.4, рис.5), бачимо, що процентне відношення кількості вихованців дитячих будинків сімейного типу до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування та процентне відношення кількості прийомних дітей в прийомних сім'ях до кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, без врахування дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням має стійку тенденцію до зростання.

Щорічно держава витрачає значні бюджетні кошти на вирішення проблеми утримання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, в дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях. В таблицях 2, 3 наведені дані щодо бюджетного та позабюджетного фінансування дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей [6].

Таблиця 2.

Бюджетне фінансування дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей

	Фінансування дитячих будинків сімейного типу (виплати на дітей-вихованців), тис.грн.	Фінансування прийомних сімей (виплати на прийомних дітей), тис. грн.
Усього	32733,1	46900,2
Державна соціальна допомога	30363,9	43608,4
Аліменти	71,2	67,2
Допомога в зв'язку з втратою годувальника	1343,0	2274,1
Допомога по інвалідності	184,1	327,5
Стипендія	770,9	623,0

Джерело: [6, с.42]

Таблиця 3.

Позабюджетне фінансування дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей

	Фінансування дитячих будинків сімейного типу, тис. грн.	Фінансування прийомних сімей, тис.грн.
Усього надійшло протягом року	5911,5	391,9
Благодійні внески підприємств, установ, організацій	5595,6	170,8
Гуманітарна допомога	315,9	221,1

Джерело [6, с.43]

Аналізуючи дані таблиць, бачимо, що розмір бюджетного фінансування значно перевищує розмір позабюджетного фінансування дитячих будинків сімейного типу і прийомних сімей, що є негативним явищем для бюджету країни, особливо в умовах економічної кризи. Тому першочерговим завданням державних структур, що займаються проблематикою сирітства, є вдосконалення механізму позабюджетного фінансування закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, що полягає в заохоченні громадських, благодійних та приватних установ у збільшенні благодійних внесків дитячим будинкам та прийомним сім'ям.

В таблиці 4 наведено дані щодо кількості громадських та релігійних організацій, які опікуються дитячими будинками сімейного типу за регіонами України [7].

Таблиця 4.

Дитячі будинки сімейного типу за регіонами

	Кількість дитячих будинків сімейного типу	З них створені за підтримки	
		громадських організацій	релігійних організацій
Україна	484	20	37
Автономна Республіка Крим	32	-	-
Вінницька	18	-	2
Волинська	14	-	-
Дніпропетровська	36	-	1
Донецька	18	-	2
Житомирська	28	-	3
Закарпатська	31	-	19
Запорізька	9	-	-
Івано-Франківська	2	-	-
Київська	30	17	1
Кіровоградська	25	-	-
Луганська	11	-	-
Львівська	17	2	3
Миколаївська	14	1	1
Одеська	18	-	-
Полтавська	20	-	-
Рівненська	18	-	-
Сумська	16	-	1
Тернопільська	8	-	-
Харківська	41	-	-
Херсонська	15	-	-
Хмельницька	13	-	3
Черкаська	21	-	-
Чернівецька	10	-	-
Чернігівська	7	-	-
м. Київ	10	-	1
м. Севастополь	2	-	-

Джерело: [7,с.22]

Розглянувши дані таблиці бачимо, що в країні лише 20 громадських та 37 релігійних організацій здійснюють підтримку дитячих будинків та прийомних сімей. Метою держави є максимально можливе збільшення даного показника, оскільки позабюджетне фінансування закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування значно зменшить видатки державного бюджету, пов'язані з фінансуванням дитячих будинків та прийомних сімей.

ВИСНОВКИ

Проведена математична обробка статистичних даних, наведених в таблиці 1, дозволила визначити функціональні залежності (формули 1-5), які дають змогу прогнозувати чисельний склад дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, як загалом так і в дитячих будинках сімейного типу і прийомних сім'ях. Дослідивши графіки (рис. 1-5), побудовані на основі відповідних кореляційних функцій, ми бачимо, що кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування зменшується в 2009 році, натомість чисельність вихованців дитячих будинків сімейного типу та прийомних дітей в прийомних сім'ях щорічно збільшується (як в абсолютному так і у відносному значенні). Це явище має надзвичайно позитивний ефект у вихованні повноцінної особистості. Оскільки дані форми влаштування дітей-сиріт та дітей-позбавлених батьківського піклування є найбільш ефективними та пріоритетними. Адже прийомна сім'я та дитячий будинок сімейного типу (який є по суті багатодітною сім'єю) є природним середовищем формування особистості. Це забезпечує природність виховання, можливість контакту дитини з дорослими членами родини, що сприяє залученню дитини до соціального життя.

Отже, влаштування дітей-сиріт в дитячі будинки сімейного типу та прийомні сім'ї значно поліпшить і соціально-правове становище і морально-психологічний стан дітей. Тисячі обездоленіх дітей знайдуть свою сім'ю, зможуть відчути батьківську любов та турботу, отримати навички для створення власної родини та майбутнього повноцінного життя.

Список літератури

1. Потопахіна О. М. Соціальний захист дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, та осіб з їх числа: [монографія] / О. М. Потопахіна. — Одеса: Фенікс, 2009. — 204с.
2. Пеша І.В. Інформованість громадян України щодо причин та наслідків соціального сирітства / І.В. Пеша, Н. М. Комарова // Український соціум. — 2004. — № 2 (4) — с. 40-51.
3. Соціальне сирітство в Україні: експертна оцінка та аналіз існуючої в Україні системи утримання та виховання дітей, позбавлених батьківського піклування / [Волинець Л. С., Комарова Н. М., Антонова- Турченко О. Г., Іванова І. Б., Пеша І. В.]. — К.: Український ін-т соц. дослідж., 1998. — 120с.
4. Артющкіна Л. М. Сирітство в Україні як соціально-педагогічна проблема (соціально-правовий аспект) / Л.М. Артющкіна, А.О. Поляничко. — Суми: СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2002. — 268с.
5. Яковенко В.С. Виховання та усиновлення дітей-сиріт / В.С. Яковенко. — Кіровоград: Кіровоградський державний педагогічний ун-т ім. В.К.Винниченка; Кіровоградський регіональний ін-т управління та економіки, 1998. — 335с.
6. Захист дітей, які потребують особливої уваги суспільства: статистичний збірник / відп. ред. І.В. Калачова. — К.: Держкомстат України, 2009. — 78с.
7. Захист дітей, які потребують особливої уваги суспільства: статистичний збірник / відп. ред. І.В. Калачова. — К.: Держкомстат України, 2010. — 78с.

Рябцева Н.А. Анализ динамики численности воспитанников детских домов семейного типа и приемных семей / Рябцева Н.А. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011 – Т. 24 (63). № 2 - С. 161-170.

В статье проанализирована динамика численного состава воспитанников детских домов семейного типа и приемных семей как в абсолютном, так и в относительном значениях. Построены графические модели, которые наглядно отражают данную динамику и позволяют делать прогнозы относительно численности воспитанников детских домов семейного типа и приемных семей на будущее. Проанализированы статистические данные по бюджетному и внебюджетному финансированию детских домов и приемных семей.

Ключевые слова: дети-сироты, динамика численности сирот, детские дома семейного типа, приемные семьи, финансирование социальных учреждений для детей-сирот.

Ryabtseva N.A. Analysis of the number of orphans in orphanages and foster families / Ryabtseva N.A. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 161-170.

The article analyzed the trend in the number of orphans living in orphanages and foster families both in absolute and relative values. Made a graphical model, which clearly reflects this momentum and allow to make predictions about the number of orphans living in orphanages and foster families for the future. Analyzed statistical data on budgetary and extrabudgetary funding of orphanages and foster families.

Keywords: orphans, the dynamics of the number of orphans, family type homes, foster homes, the financing of social institutions for orphans.

Статья поступила в редакцию 30. 08. 2011 г.

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НОВЫХ ФОРМ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

Фёдоров В. К.

Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского, Симферополь, Украина

E-mail: iio@crimea.edu

В статье проанализированы системные предпосылки возникновения новых форм лечебно-оздоровительного туризма, приведена классификация, отражающая современное состояние этой отрасли.

Ключевые слова: лечебно-оздоровительный туризм, медицинский туризм, системы здравоохранения.

"Врачом будь, Фауст, деньги загребай"...
К. МАРЛО, "Трагическая история доктора Фауста".

Введение.

Независимо от принятой в стране модели здравоохранения и уровня экономического развития пациенты сталкиваются с большим количеством сложностей при получении медицинских услуг. Значительная часть этих сложностей вызвана недостатками, присущими всем системам здравоохранения. Очень низкие оценки сферы здравоохранения высказывают представители как экономически развитых стран, так и государств с развивающейся экономикой. Анализ мнений жителей англоговорящих стран (США, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, Канада) выявил приблизительно такой же уровень неудовлетворённости здравоохранением, как и в Украине, при том, что модели здравоохранения в вышеперечисленных странах разнятся [1,2]. Такое отношение людей к предлагаемым медицинским услугам приводит к появлению значительного нереализованного спроса на услуги здравоохранения, который невозможно удовлетворить в рамках национальной системы здравоохранения.

Вызванное глобализацией уменьшение барьеров в трансграничной торговле услугами способствовало росту рынка медицинских услуг, оказываемых вне места постоянного проживания пациента. В процессе оказания таких услуг возникает спрос на смежные услуги, подпадающие в сферу туризма: транспортное обслуживание, сервисы размещения и питания. В комплексе эти услуги могут быть охарактеризованы как новые формы лечебно-оздоровительного туризма.

Вопросы современной интерпретации концепции лечебно-оздоровительного туризма и его форм, дифференциации и классификации предприятий и учреждений, осуществляющих экономическую деятельность оказывающих услуги, в силу новизны проблемы изучены недостаточно. В каталогах Национальной библиотеки имени Вернадского представлено всего

три статьи, посвящённых медицинскому туризму [3, 4, 5]. В них рассматриваются преимущественно пространственно-территориальные аспекты явления, применительно к конкретным регионам, местностям, приводятся описания природных факторов, используемых в лечении и оздоровлении. Отдельные вопросы, связанные с организацией и функционированием лечебно-оздоровительного туризма исследовали украинские и зарубежные учёные А. М. Ветитнев, А. С. Кусков, Т. Н. Скоробогатова [6, 7, 8]. Однако, предпосылки возникновения новых форм лечебно-оздоровительного туризма, факторы, определяющие его развитие, индикаторы, позволяющих идентифицировать хозяйственную деятельность как лечебно-оздоровительный туризм, исследованы и освещены не в полной мере и требуют более детального рассмотрения. Эти вопросы являются актуальными для участников рассматриваемого рынка. Ответ на них определяет ряд ключевых аспектов хозяйственной деятельности, в частности, режим налогообложения, основания для лицензирования, регистрации, отнесения к тому или иному виду экономической деятельности и т.п. Недостаточная теоретическая разработка и законодательные пробелы в этих вопросах могут приводить к серьёзным коллизиям, быть предметом судебных разбирательств и, в целом, сдерживать развитие этого вида туризма. Целью настоящей работы является выявление факторов, стимулирующих появление и развитие новых форм лечебно-оздоровительного туризма и анализ структуры этих форм.

Изложение основного материала. Рассматривая лечебно-оздоровительный туризм на национальном уровне, видим, что он основывается на существующей сети лечебно-профилактических учреждений. Структура этой сети, её природа и закономерности функционирования определяются принятой в государстве системой здравоохранения. Существует несколько подходов к классификации систем здравоохранения [9]. Для рассматриваемых вопросов, очевидно, целесообразно использовать классификацию по типам источников финансирования.

Опишем кратко системы, получившие наибольшее распространение:

- в США система здравоохранения основана на принципах финансирования за счёт страховых отчислений частных поставщиков услуг здравоохранения;

- в Великобритании, Австралии и Новой Зеландии (равно как и в Испании, большинстве Скандинавских стран, отчасти Гонконге) реализуется так называемая модель Бевериджа. Суть этой модели в том, что на рынке представлены как государственные, так и частные поставщики услуг здравоохранения. Услуги, оказываемые этими поставщиками, оплачиваются государством, преимущественно за счёт налоговых поступлений;

- в Канаде (также эта модель принята в Южной Корее, Тайване) действует национальная страховая система. В её основе финансируемая за счет отчислений граждан государственная страховая организация, оплачивающая предоставляемые частным сектором услуги здравоохранения;

- украинская система здравоохранения является наследницей советской, построенной на принципах модели Семашко (наилучшие результаты реализации этой модели получены на Кубе, где эта система существует и развивается по сей день), предполагающей государственное финансирование государственного здравоохранения. В условиях недостаточного финансирования эта модель демонстрирует системные сбои.

В большинстве случаев допускается как существование альтернативных форм организации деятельности, так и альтернативных форм оплаты.

Обобщая вышеизложенное, система финансирования лечебно-оздоровительных учреждений в рамках государства может быть представлена в виде схемы (рис. 1).

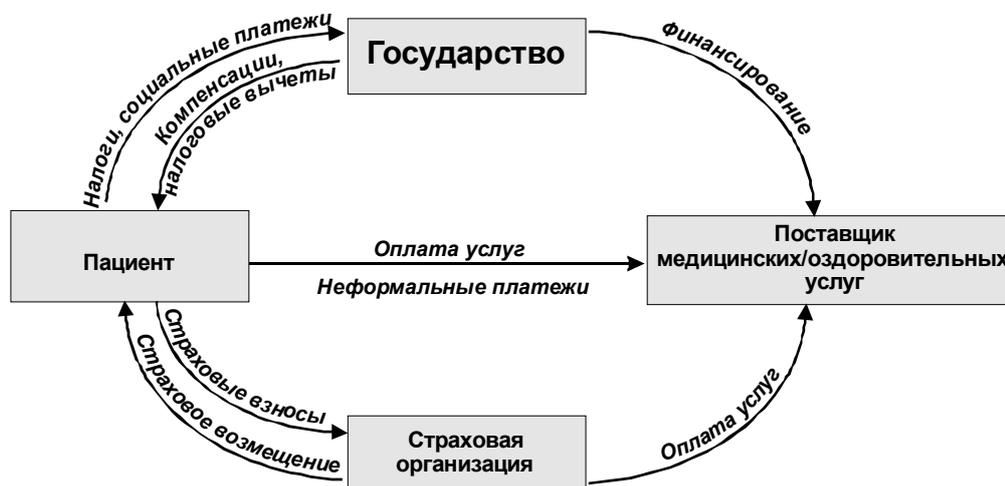


Рис. 1. Внутринациональная система финансирования поставщиков медицинских и оздоровительных услуг.

Различные недостатки, присущие практически всем системам здравоохранения, приводят к одному результату: пациенту в рамках национальной системы здравоохранения недоступны, по тем или иным причинам, медицинские услуги, которые ему показаны (например, сложная кардиологическая операция) или желаемы им (например, услуги эстетической медицины). Высокий потенциал нереализованных

потребностей в медицинской сфере, сложности, возникающие при восстановлении и поддержании состояния здоровья служат мощным стимулирующим фактором развития перспективного специализированного направления туриндустрии. В частности, вышеупомянутое развитие способствовало появлению нового вида экономической деятельности - медицинского туризма. Туризм в этом контексте понимается в расширенной трактовке Всемирной туристской организации ООН и Статистической комиссии ООН, исключившей из дефиниции имевшееся ранее упоминание об активном отдыхе. Новое определение характеризует туризм как "деятельность лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями" [10].

Кратко- и среднесрочные миграции людей, в том числе и трансграничные, основной целью которых является улучшение или закрепление состояния физического и духовного здоровья (поездки на воды, к лечебным источникам, религиозные паломничества к целительным реликвиям), известны с древнейших времён. Однако, по целому ряду причин, до недавних пор этому феномену не уделялось достаточного внимания. Среди этих причин можно выделить следующие:

- коммерческое проявление таких путешествий ранее составляло незначительную часть в общем потоке товаров и услуг;

- в прошлом веке количество лиц, совершавших лечебно-оздоровительные вояжи, было относительно мало, это были преимущественно представители элит развивающихся стран и стран с переходной экономикой, имевшие достаточные финансовые возможности для оплаты медицинских услуг в развитых странах.

Но ситуация начала кардинально меняться: рынок трансграничных медицинских услуг стал бурно расти и приобретать всё более массовый характер, поток "страны третьего мира - экономически развитые страны" параллельно с аверсным заработал и в реверсном режиме: в развивающихся странах создали ультрасовременные медицинские центры, персонал которых составляют высококвалифицированные специалисты. Среди них есть как представители местного населения, получившие образование в передовых медицинских вузах мира, так и приглашённые медработники из крупнейших клиник экономически развитых стран. Большинство пациентов в этих центрах составляют жители экономически развитых стран Европы, США, Канады и нефтедобывающих стран Ближнего Востока [11].

Таким образом, с конца XX - начала XXI века наблюдается интенсивный рост коммерческой активности в описываемой сфере, а трансграничные "поездки за здоровьем" выкристаллизовались в новое

направление туристической индустрии.

Направление лечебно-оздоровительного туризма включает в себя туристские поездки, в которых основным побудительным фактором туристов является стремление достичь (или сохранить) состояние, определяемое комплексным понятием "здоровье". Необходимо заметить, что смысл термина "здоровье" в современной трактовке гораздо шире, чем общепринятое представление о здоровье как о состоянии организма, свободном от болезней, физических дефектов и дисфункций. В уставе Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) здоровье определено как "состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов". С понятием "здоровье" неразрывно связано понятие "велнес", относительно недавно вошедшее в отечественный лексикон. На сайте ВОЗ приведено определение велнеса как "динамического процесса осознания и принятия сознательного выбора более сбалансированного и здорового образа жизни" [12].

В англоязычной литературе для определения направления туризма, ориентированного на улучшение состояния здоровья, существует термин "health-related tourism". Кроме него, как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе, нормативно-правовых актах, деловой практике используется достаточно большое количество терминов для определения видов деятельности, охватываемых понятием "health-related tourism". Среди них как широко распространённые, например, оздоровительный туризм, лечебный туризм, санаторно-курортный туризм, так и относительно новые, порой экзотические: холистический туризм, медицинский туризм, велнес-туризм, туризм здоровья, спа-туризм. При этом формальные определения вышеперечисленных феноменов зачастую неоднозначны, а порой даже противоречивы. Для дифференциации упомянутых видов туризма целесообразно использовать сущностные характеристики понятий "лечение", "заболевание", "здоровье", "велнес" и т.п. Только на основе такой дифференциации возможно проведение эффективной маркетинговой политики на рынке, в частности, корректная сегментация как рынка товаров и услуг лечебно-оздоровительного туризма, так и самих туристов.

Для общего названия описываемого направления туристской деятельности наиболее релевантным представляется термин "лечебно-оздоровительный туризм". Такой выбор объясняется тем, что этот термин включает максимально широкий спектр понятий, имеющих отношение к деятельности, связанной с оказанием и потреблением услуг по улучшению и сохранению здоровья. При этом такие услуги оказываются вне пределов обычной среды индивида. Важно, что в данном контексте в качестве туристов рассматриваются как лица с различными заболеваниями, так и клинически здоровые люди. Лечебно-оздоровительный туризм (ЛОТ) как

отдельный вид туризма выделен в Законе Украины "О туризме". К сожалению, определение этого вида в законе не приведено.

А. В. Бабкин определяет ЛОТ как деятельность, характеризуемую перемещением резидентов и нерезидентов в пределах или за пределы государственных границ на срок не менее 20 ч и не более 6 мес. в оздоровительных целях, целях профилактики различных заболеваний организма человека [13]. Также в [13] утверждается, что «лечебно-оздоровительный туризм основан на курортологии». С такой интерпретацией можно согласиться лишь отчасти. Во-первых, не вполне понятна природа заявленных временных характеристик. Во-вторых, из определения исключаются лечебные услуги. И, наконец, в третьих, постулирование связи с курортологией также представляется небесспорным. Использование целебных природных ресурсов лицом, временно сменившим постоянное место жительства с целью улучшения состояния здоровья, является достаточным, но не необходимым условием квалификации такой деятельности как ЛОТ.

Доминанта этого направления туризма синтезирует два связанных со здоровьем понятия: лечение и оздоровление. Кратко охарактеризуем эти понятия. Лечение - это комплекс мероприятий, направленных на облегчение, устранение симптомов и проявлений диагностированных нарушений жизнедеятельности, нормализацию нарушенных процессов жизнедеятельности. Оздоровление, являющееся неотъемлемой частью велнеса — это комплекс воздействий на организм с целью улучшения самочувствия и укрепления здоровья, выходящих за рамки лечения.

В зависимости от того, что лежит в основе деятельности - оздоровление или лечение, выделим два типа ЛОТ:

- оздоровительный туризм, когда преследуется цель улучшения и обеспечения устойчивости характеристик состояния здоровья путём немедицинских воздействий на организм. В случае оздоровительного туризма, как правило, сложно выделить основную (одну или ряд последовательных связанных) манипуляций. Потребителями услуг оздоровительного туризма, кроме людей с различными дисфункциями, отклонениями от нормы состояния здоровья, могут быть и клинически здоровые лица;

- лечебный туризм, когда основной целью поездки является лечение болезней и других отклонений от здорового состояния организма.

Лечебный туризм, в свою очередь, подразделяется на следующие виды:

- санаторно-курортный туризм, предусматривающий лечение в санаториях с применением медицинских нехирургических или малоинвазивных хирургических процедур;

- медицинский (клинический) туризм, предусматривающий получение

медицинских услуг, оказываемых за пределами обычной среды пациента в специализированных лечебных учреждениях (больницах, госпиталях, клиниках, медицинских центрах). Характерной особенностью медицинского туризма является существование одной или нескольких взаимосвязанных медицинских манипуляций, направленных на лечение конкретного заболевания и являющихся первичной целью всего тура.

Медицинский туризм позволяет сочетать процедуры, направленные на улучшение физического здоровья с отдыхом. Главной целью такого сочетания является наиболее полная реабилитация организма после медицинских процедур.

По организации режима пребывания туриста в лечебном учреждении выделяются следующие формы:

а) в условиях стационара - пациенту оказывается комплексная медицинская услуга. Помимо медицинских манипуляций пациент постоянно находится под медицинским наблюдением, ему выделяется спальное место, а также организовывается питание по прописанной диете в условиях медучреждения (в международной практике такие пациенты называются inpatients);

б) в амбулаторном режиме - в медучреждении пациент получает только необходимые медицинские услуги. Проживание и питание организовываются отдельно от медицинских услуг (в международной практике такие пациенты называются outpatients).

Кроме двух вышеназванных режимов пребывания в лечебном учреждении возможны различные их модификации и комбинации, например, так называемый дневной стационар (стационар без выделения спального места), курсовки (разновидность путевки в санаторно-курортное учреждение, не предполагающая оказание услуг по размещению) и т.п.

Данная классификация видов лечебно-оздоровительного туризма является достаточно универсальной и может использоваться при анализе соответствующих рынков.

Выводы.

Значимость лечебно-оздоровительного туризма традиционно велика на постсоветском пространстве, и устойчиво растет в мире в целом. Высокие темпы роста обусловлены недостатками, присущими практически всем существующим национальным системам здравоохранения. На фоне интенсивного развития усиливается сегментация соответствующего рынка, более рельефно выделяются его категории и подкатегории. Специфика структуры рынка определяется тем, что он интегрирует медицинские и туристские услуги. Возрастающая коммерческая и социальная значимость лечебно-оздоровительного туризма обуславливает необходимость его дальнейших детальных исследований.

Список литературы

1. Основные социальные детерминанты здоровья населения Украины (по результатам международного исследовательского проекта НИТТ-CIS) / [Даниленко И., Кизилова К., Кузина И. и др.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hitt-cis.net/wp-content/uploads/2010/11/НИТТ_Ukraine_Kharkiv_2010.pdf
2. Tanner M. The Grass Is Not Always Greener: A Look at National Health Care Systems Around the World/ Michael Tanner.- Policy Analysis.- March 18, 2008.- № 613.- p. 1-48.
3. Фурманек М. Нові форми оздоровчого туризму / Мірослав Фурманек // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини.- 2008.- Випуск 24.- С. 364-371.
4. Романів О. Географія медичного туризму Європи / Оксана Романів// ЧАСОПИС соціально-економічної географії. Міжрегіональний збірник наукових праць.- 2010.- №8.- С. 79-84.
5. Чередниченко О. Перспективи розвитку медичного туризму в Харківському регіоні України/ О. Ю. Чередниченко, А. О. Чередниченко// Вісник економіки транспорту і промисловості.- 2010. С. 159-162.
6. Ветитнев А., Кусков А. Лечебный туризм / А. М. Ветитнев, А. С. Кусков. - М. : ФОРУМ, 2010. — 592 с.
7. Скоробогатова Т. Сервисная логистика в рекреационном секторе / Т. Н. Скоробогатова.– Симферополь: ДИАЙПИ, 2010. – 403 с.
8. Скоробогатова Т. Лечебный туризм как новая форма туристических услуг / Т.Н. Скоробогатова // Вестник физиотерапии и курортологии. - 2002. - Т. 8, N 2. - С. 113-115.
9. Тогунов И. Типология систем здравоохранения и организационно-правовое поле медицинских услуг/ И. А. Тогунов // Сб. Проблемы городского здравоохранения.- 2000.- Випуск 5. - СПб.: Изд-во НИИХ СПбГУ. С.44-47.
10. Рекомендации по статистике туризма. Нью-Йорк: ООН, 1994. - 106 с.
11. Konrad W. Going Abroad to Find Affordable Health Care/ Walecia Konrad // The New York Times.- March 20, 2009.
12. Abbott R. Are You Balancing the 7 Dimensions of Wellness? / R.A. Abbott, J. Jones.- Режим доступа: <http://www.who.int/management/general/self/Are%20You%20Balancing%20the%207%20Dimensions%20of%20Wellness.doc>
13. Бабкин А. Специальные виды туризма / А. В. Бабкин.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. - 252 с.

Федоров В. К. Передумови виникнення нових форм лікувально-оздоровчого туризму / В. К. Федоров // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2 - С. 171-179.

У статті проаналізовано системні передумови виникнення нових форм лікувально-оздоровчого туризму, наведено класифікацію, що відображає сучасний стан цієї галузі.

Ключові слова: лікувально-оздоровчий туризм, медичний туризм, системи охорони здоров'я.

Fedorov V. K. Background of new forms of health-related tourism / V. K. Fedorov // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 171-179.

The paper analyzes the systemic conditions of new forms of medical health tourism, a classification that reflects the current state of the industry is given.

Keywords: medical and health tourism, medical tourism, health care system.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 657.471.7:378.3

**ПРЯМА ТА ЗВОРОТНА ЗАДАЧІ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ЧИННИКІВ
ВИТРАТ В СИСТЕМАХ АВС- ТА ЦІЛЬОВОГО КАЛЬКУЛЮВАННЯ ДЛЯ
ВИЩІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Чепоров В.В.

*Таврійський національний університет ім. В.И.Вернадського, Сімферополь, Україна
E-mail: cheporov@crimea.edu*

В роботі розглядається нетрадиційний підхід до розподілу взаємних витрат між виробничими підрозділами. Зазвичай витрати підрозділів перерозподіляються на продукцію підрозділі згідно матриці нормованих чинників витрат. Іноді виникає зворотна задача, коли по відомій собівартості продукції підрозділів треба визначити витрати підрозділів до їх розподілу. Така задача пов'язана з цільовим калькулюванням. В роботі пропонується використовувати не нормовану матрицю чинників, а нормовані витрати підрозділів чи їх продукцію. Пропонується перерозподіляти не самі витрати, а їх чинники з урахуванням методу АВС для вищих навчальних закладів.

Ключові слова: методи розподілу взаємних послуг, цільове калькулювання, АВС –калькулювання, чинники витрат, заклади вищої освіти.

ВСТУП

При розподілі витрат обслуговуючих підрозділів шляхом включення взаємних послуг використовуються декілька типових методів, таких як прямий метод, послідовний або покроковий та метод взаємних послуг. Останній іноді називають методом перехресного розподілення, методом матричного розподілення або методом подвійного розподілення [1]. Ми будемо використовувати термін матричного розподілення. До речі прямий та послідовний методи також можна вважати матричному в тому сенсі, що такі методи використовують спрощений вид повної матриці чинників розподілення, а саме, діагонально чи трикутну. З такої точки зору цілком зрозуміло, що ці методи дають менш точний результат за рахунок використання приблизної, а не точної матриці чинників витрат. В класичному випадку розподіл непрямих витрат обслуговуючих підрозділі на виробничі та інші обслуговуючі підрозділи здійснюється на основі оціночних рівнів надання послуг. Ці оціночні рівні зазвичай визначаються як відсотки обсягів послуг. Тому матриця звичайно має стовбці або строки, сума елементів якої дорівнює одиниці. При рішенні класичної задачі перерозподілу витрат це цілком зрозуміло, тому що кожний підрозділ має свої чинники витрат, які можуть мати різні розмірності. Іноді виникає зворотна задача, коли по відомій собівартості продукції підрозділів треба визначити витрати підрозділів до їх розподілу. Така задача пов'язана з цільовим калькулюванням, та саме вона виникає в окремих підходах до фінансування вищої освіти, як наприклад, в Україні, коли державне фінансування закладів вищої освіти здійснюється пропорційно відношенню кількості студентів до кількості викладачів.

При такому підході чинниками перерозподілу витрат є години праці, тому матриця взаємних послуг має однорозмірні елементи. В роботі пропонується використовувати розмірну матрицю послуг та нормовані витрати підрозділів. При цьому можна перейти від самих витрат до їх чинників, тому що грошову вартість

витрат можна представити як добуток кількості чинників (наданих ресурсів) на їх вартість. При перерозподілі чинників витрат в закладах вищої освіти необхідно брати в увагу як продукти вищої освіти, види діяльності (активності) та рівні ієрархії. Саме це спонукає використовувати метод АВС- калькулювання, яких зазвичай використовується для більш точного визначення собівартості продукції. В роботі пропонується поєднання методу АВС- калькулювання, як методу, який враховує види та ієрархію діяльності за методом цільового калькулювання якій виникає в зв'язку за механізмами державного фінансування вищої освіти.

Метою роботи є вирішення прямої та зворотної задачі перерозподілу витрат (ресурсів) в термінах чинників витрат та включати даний підхід в систему АВС- та цільового калькулювання до закладів вищої освіти.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ.

Розглянемо n підрозділів, які виробляють по одному продукту кожний. При виробництві продукції підрозділи здійснюють послуги один одному. Витрати кожного підрозділу перерозподіляються на інші підрозділи пропорційно чиннику витрат того підрозділу, витрати якого розподіляються.

Тоді, згідно матричного методу перерозподілу витрат, вектор-стовбець витрат на продукцію підрозділу можна записати в вигляді добутку матриці чинників розподілу витрат на вектор-стовбець витрат на підрозділи, кожний елемент якого нормований по сумі чинників витрат.

$$\vec{Pp} = F \times \vec{Pdn}, \quad (1)$$

де елемент матриці f_{ij} є кількістю чинників витрат j - підрозділа, які пов'язані з виробництвом продукції i - підрозділом.

Елементи вектора – стовпця Pdn нормовані по сумі чинників витрат цього підрозділу, тобто, Елементи Pd_i фактично є цеховою ставкою розподілу витрат. Елементи вектора – стовпця Pp з вираження (1) можна записати через елементи правою частини в наступному вигляді.

$$Pdn_i = \frac{Pd_i}{\sum_{k=1}^n f_{ki}}$$

Елементи Pd_i фактично є цеховою ставкою розподілу витрат. Елементи вектора – стовпця Pp з вираження (1) можна записати через елементи правою частини в наступному вигляді.

$$Pp_i = \sum_{j=1}^n f_{ij} \frac{Pd_j}{\sum_{k=1}^n f_{kj}} \quad (2)$$

Розглянемо один окремий випадок, коли всі елементи вектора - стовпця \vec{Pdn} рівні між собою. Тобто, виконується рівняння

$$\frac{Pd_i}{\sum_{k=1}^n f_{ki}} = \frac{Pd_j}{\sum_{k=1}^n f_{kj}} = \alpha, \text{ для всяких } i \text{ та } j. \quad (3)$$

Тоді з (2) можна отримати

$$Pp_i = \alpha \sum_{j=1}^n f_{ij}, \text{ або } \frac{Pp_i}{\sum_{j=1}^n f_{ij}} = \alpha \quad (4)$$

Тобто, якщо ставки перерозподілу витрат всіх підрозділів однакові, то і ставка розподілу витрат (собівартості) всіх продуктів також однакові, та приймають теж самі значення.

Якщо просумувати рівняння $Pd_i = \alpha \sum_{k=1}^n f_{ki}$ по всіх i , то можна отримати

$$\frac{\sum_{i=1}^n Pd_i}{\sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^n f_{ki}} = \alpha,$$

де α тоді є загальнозаводською ставкою розподілу.

Слід зазначити, що одиниці виміру елементів f_{ij} матриці \mathbf{F} для всякого i теж самі, наприклад площа, об'єм, людино-години, години та ін. В рівнянні (4) здійснюється сумування елементів з різною одиницею виміру, що фізично, або економічно не має сенсу.

Але сенс нормування векторів – стовбців, а не елементів матриці, як зазвичай розглядають, в тому, що ми будемо розглядати пряму та зворотну задачу, при розгляді яких змінюється лише вектори – стовбці, в тій самий час елементи f_{ij} матриці \mathbf{F} залишаються без змін.

Нехай далі елементи f_{ij} матриці \mathbf{F} мають теж самі одиниці виміру. Тоді сумування в рівнянні (4) має сенс, та можна вирішувати зворотну задачу, коли витрати на продукцію підрозділів перерозподіляються на витрати самих підрозділів. Така задача виникає в системі цільового калькулювання.

Розглянемо зворотну задачу. Замість рівня (1) будемо мати наступне рівняння

$$\overrightarrow{\mathbf{P}}\mathbf{d} = \mathbf{F}^T \times \overrightarrow{\mathbf{P}}\mathbf{p}n, \quad (5)$$

де \mathbf{F}^T - транспонована матриця \mathbf{F} та

$$Ppn_i = \frac{Pp_i}{\sum_{k=1}^n f^T_{ki}} = \frac{Pp_i}{\sum_{k=1}^n f_{ik}}$$

Елементи вектора – стовця $\overrightarrow{\mathbf{P}}\mathbf{d}$ з вираження (5) можна записати через елементи правою частини в наступному вигляді.

$$Pd_i = \sum_{j=1}^n f^{T}_{ij} \frac{Pd_j}{\sum_{k=1}^n f^{T}_{kj}}, \quad (6)$$

або

$$Pd_i = \sum_{j=1}^n f_{ji} \frac{Pd_j}{\sum_{k=1}^n f_{jk}} \quad (7)$$

Розглянемо окремих випадок. Нехай

$$\frac{Pp_i}{\sum_{k=1}^n f^{T}_{ki}} = \frac{Pp_j}{\sum_{k=1}^n f^{T}_{kj}} = \alpha, \text{ для всяких } i \text{ та } j.$$

Тоді з (5) можна отримати

$$Pd_i = \alpha \sum_{j=1}^n f^{T}_{ij}, \text{ або } \frac{Pd_i}{\sum_{j=1}^n f^{T}_{ij}} = \frac{Pd_i}{\sum_{k=1}^n f_{ki}} = \alpha \quad (8)$$

Таким чином можна сформулювати наступну **теорему**:

Нехай є матриця перерозподілу витрат, елементи якої мають однакову одиницю вимірювання, тоді необхідною та достатньою умовою приймання того ж самого значення усіма ставками перерозподілу витрат на продукцію підрозділів є приймання того ж самого значення усіма ставками перерозподілу витрат (собівартості) продукції на витрати підрозділів.

Надалі будемо використовувати даний підхід до діяльності закладів вищої освіти.

Нехай в закладі вищої освіти є декілька кафедр, як елементарних виробничих структурних підрозділів. Заклад освіти пропонує декілька типів продукції (результати наукових досліджень, освітні програми та студенти, як результат реалізації освітніх програм).

В більшості сучасних робіт, наприклад [2,3], які стосуються виростання методу АВС – калькулювання, види діяльності (активності) закладів вищої розподіляються на навчальну, наукову, надання суспільних послуг та адміністрування.

Розглянемо освітню та наукову діяльність, які пов'язані з діяльністю базових структурних підрозділів та їх витратами. У вітчизняній практиці діяльність кафедр (викладачів) розподіляється на навчальну, методичну та наукову роботу. В практиці західних університетів методична робота входить до навчальної. Нам здається, що методичну роботу слід виділяти з навчальної, тому що методична робота може існувати до початку навчальної, наприклад при ліцензуванні нової освітньої програми.

Тоді можна запропонувати матрицю зв'язків між продуктами та діяльністю закладів вищої освіти.

Можна стверджувати, що витрати на наукову діяльність кафедри цілком є витратами на науковий продукт. Витрати, які пов'язані з методичною та на навчальною діяльністю стосуються відповідно навчальної програми та студентів. Надання

суспільних послуг (бібліотека, інтернат, тощо) стосується всіх продуктів, як саме й адміністрування.

Таблиця 1

Матриця зв'язків між продуктами та діяльністю закладів вищої освіти.

Вид діяльності університету (його підрозділів)	Продукти університету (його підрозділів)		
	Науковий	Програма	Студент
Навчальна			+
Методична		+	
Наукова	+		
Надання суспільних послуг	+	+	+
Адміністрування	+	+	+

Введемо поняття факультету, як структурної одиниці університету, яка с одного боку поєднує сукупність кафедр, а з іншого боку поєднує сукупність програм та студентів. Саме при цьому поєднанні виникає проблема перерозподілу взаємних витрат факультетів.

Розподіл чинників витрат (нормованих ставок)
згідно традиційного методу та методу цільового
калькулювання

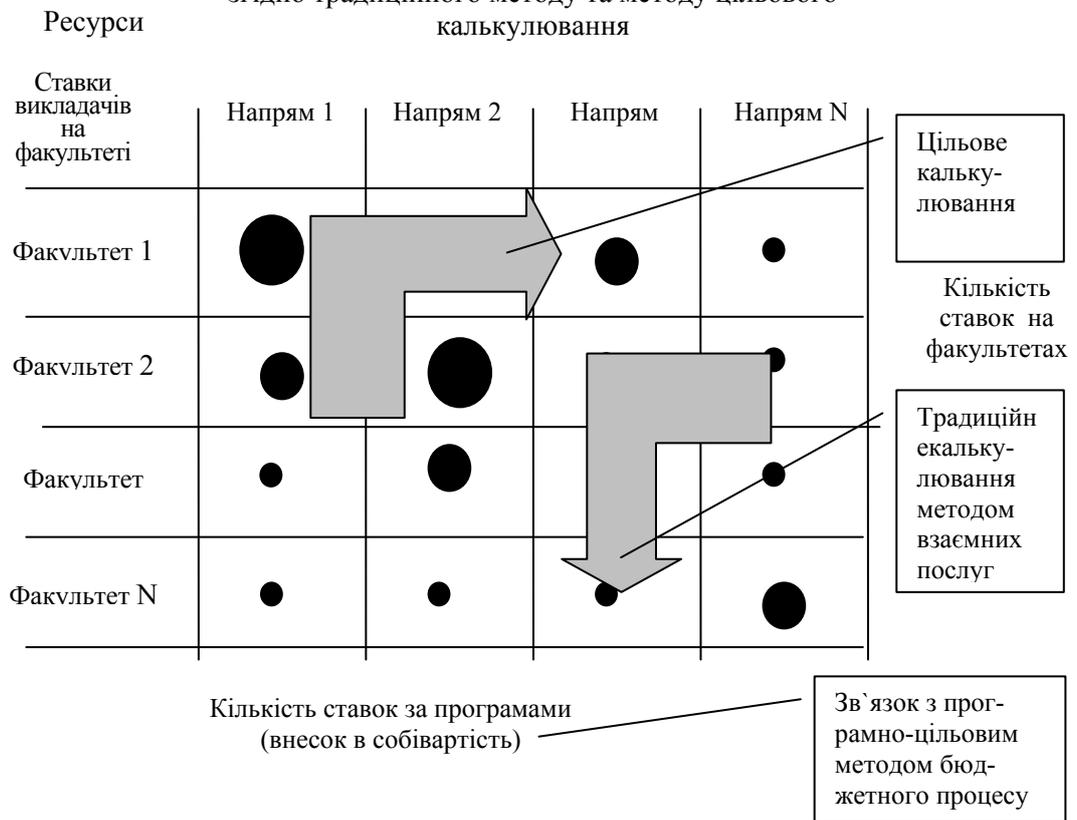


Рис.1. Традиційне та цільове калькулювання в чинниках витрат на прикладі розподілу витрат в вищому навчальному закладі.

Запишемо рівняння (1) для підрозділів та продуктів факультету університету

$$\vec{Pp} = \mathbf{H} \times \vec{Pdn}, \quad (9)$$

де елемент h_{ij} матриці \mathbf{H} є кількістю загальних годин кафедр j -факультету, які пов'язані з виробництвом продукції i -факультетом.

Витрати кафедр j -факультету, які пов'язані з оплатою праці викладачів закладів освіти 3-4 рівнів акредитації можна представити у вигляді

$$Pdn_j = \frac{c \times T_j}{\sum_{k=1}^n h_{kj}}. \quad (10)$$

де c - середньозважена тарифна ставка викладачів за навчальний рік з нарахуваннями, T_j - кількість ставок викладачів кафедр j -факультету, які працюють на умовах повного робочого дня. Тоді повинно виконуватись

$$\frac{T_j}{\sum_{k=1}^n h_{kj}} = \frac{1}{Kht_{of}}. \quad (11)$$

де Kht_{of} - визначений законом обсяг загального навчального навантаження на викладача за навчальний рік (в умовах України – 1548 годин).

Рівняння (9) можна представити у вигляді

$$\vec{Pp} = \frac{c}{Kht_{of}} \times \mathbf{H} \times \vec{I}, \quad (12)$$

де \vec{I} - одиничний вектор-стовбець.

Тоді з (10) можна отримати

$$Pp_i = \frac{c}{Kht_{of}} \times \sum_{j=1}^n h_{ij}, \text{ для всіх } i \quad (13)$$

або

$$Ppf_i = \frac{1}{Kht_{of}} \times \sum_{j=1}^n h_{ij}, \text{ для всіх } i \quad (14)$$

$$Pp_i = c \times Ppf_i, \text{ для всіх } i,$$

(15)

де Ppf_i - кількість перерозподіленого чинника витрат на продукти i -факультету (кількість ставок).

Таким чином, процес визначення собівартості продукції факультетів, пов'язаної з заробітної платні викладачів можна розбити на етапи:

1. Розподілити чинники витрат (ставки) кафедр факультету на продукти факультетів згідно чинників перерозподілу чинників витрат (години).

2. Помножити чинники витрат факультету на вартість чинника витрат.

Слідством наведеної вище теореми є наступне ствердження. Кількість ставок викладачів, які надані кафедрам факультету дорівнює кількості ставок, які надані програмам факультету, та навпаки, тобто

$$Kht_{of} = Kht_{op}$$

Представимо елемент h_{ij} матриці \mathbf{H} у вигляді

$$h_{ij} = \sum_{p=1}^P hc_{pij} + hm_{ij} + hs_{ij}, \quad (16)$$

де P - кількість програм університету, які розділяються за рівнями та формами освіти;

hc_{pij} - кількість годин навчального (контактного, тобто безпосередньо пов'язаного зі студентами) навантаження викладачів кафедр j -факультету, які пов'язані з підготовкою студентів i - факультету за p -програмою університету;

hm_{ij} - кількість годин методичної роботи викладачів кафедр j -факультету, яка пов'язана з підготовкою студентів i - факультету;

hs_{ij} - кількість годин наукової роботи викладачів кафедр j -факультету, яка пов'язана з науковим продуктом i - факультету.

Можна вважати, що

$$hm_{ij} = \sum_{p=1}^P hm_{pij}, \quad (17)$$

$$hs_{ij} = \delta_{ij} \times hs_{ij}, \quad (18)$$

Тобто методична робота пов'язана з підтримкою всіх існуючих програм університету, а наукова робота кафедр факультету стосується лише наукового продукту того ж самого факультету. В математичному вираженні (18)

$$\delta_{ij} = \begin{cases} hs_{ij}, & i = j \\ 0, & i \neq j \end{cases}$$

З урахуванням (16) - (18) вираження (14) можна записати у вигляді

$$\begin{aligned} Ppfc_{pi} &= \frac{1}{Kht_{of}} \times \sum_{j=1}^n hc_{pij} \\ Ppfm_{pi} &= \frac{1}{Kht_{of}} \times \sum_{j=1}^n hm_{pij} \\ Ppfs_i &= \frac{1}{Kht_{of}} \times hs_{ii}, \text{ для всіх } i, p \end{aligned} \quad (19)$$

або у матричній формі

$$\vec{Ppfc}_p + \vec{Ppfm}_p + \vec{Ppfs}_p = \frac{1}{Kht_{of}} \times \left(\sum_{p=1}^P (\mathbf{Hc}_p + \mathbf{Hm}_p) + \mathbf{Hs} \right) \times \vec{\mathbf{I}} \quad (20)$$

Ліва частина виражень (19) визначає розподіл ставок кафедр факультетів між продуктами окремого факультету, а ліва частина (20) сума векторів-стовпців, які є

результатом сум добутку матриць \mathbf{Hc}_p , \mathbf{Hm}_p та діагональної матриці \mathbf{Hs} на одиничний вектор-стовбець.

Слід зазначити, що у загальному випадку частка ставок кафедр факультету, що припадає на окремі види діяльності не співпадає з частками ставок, що припадають на продукти факультету, які є результатами цих видів діяльності. Тобто, наприклад

$$Kht_{cf} \neq Kht_{cp},$$

де індекс c означає кількість годин контактного навчального навантаження на 1 ставку викладача.

В вираженні (11) ми припускали, що всі викладачі працюють в межах загальної кількості годин на рік (1548 годин). Практично витрати годин на виді діяльності не є рівноправними. По-перше визначається обсяг годин контактного навчального навантаження, основою для якого є стандарти освітніх програм. Витрати часу методичної та наукової роботи викладачів розраховуються за залишковим принципом. Тому розглянемо окремо години навчального навантаження при припущенні наявності лише 1 програми на кожному факультеті. Запишемо аналог (1) для навчального навантаження з урахуванням (20)

$$\overrightarrow{Ppfc} = \mathbf{Hc} \times \overrightarrow{Pdfn}, \quad (21)$$

Елементи вектора – стовпця \overrightarrow{Pdfn} фактичні ставки викладачів нормовані по сумі годин навчального навантаження відповідного факультету, тобто,

$$Pdfn_i = \frac{T_i}{\sum_{k=1}^n hc_{ki}} = \frac{1}{Kht_i} \quad (22)$$

Зворотна величина правої частині рівняння (22) є навчальним навантаженням на 1 ставку викладача відповідного факультету. В загальному випадку ставка навантаження відрізняється від факультету до факультету, а її значення не повинно перевищувати 900 годин згідно законодавства України.

Елементи вектора – стовпця з (21) можна записати подібно до вираження (2)

$$Ppf_i = \sum_{j=1}^n hc_{ij} \frac{T_j}{\sum_{k=1}^n hc_{kj}} \quad (23)$$

Вираження (23) можна записати в іншому вигляді, якщо ми додамо рівні діяльності, які визначені наступним чином

Таблиця 2

Матриця зв'язків між продуктами та рівнями діяльністю закладів вищої освіти.

Рівні освітньої діяльності (рівні ієрархії)	Продукти університету	
	Програма	Студент
Програма	+	+
Лекційний потік (курс)		+
Група		+
Студент		+

Тоді hc_{ij} можна представити у вигляді

$$hc_{ij} = \sum_{y=1}^Y (s_{iy} \times hcs_{ijy} + g_{iy} \times hcg_{ijy} + hcc_{ijy}), \quad (24)$$

де s_{iy} та g_{iy} відповідно кількість студентів та груп на у-року навчання для програми і- факультету.

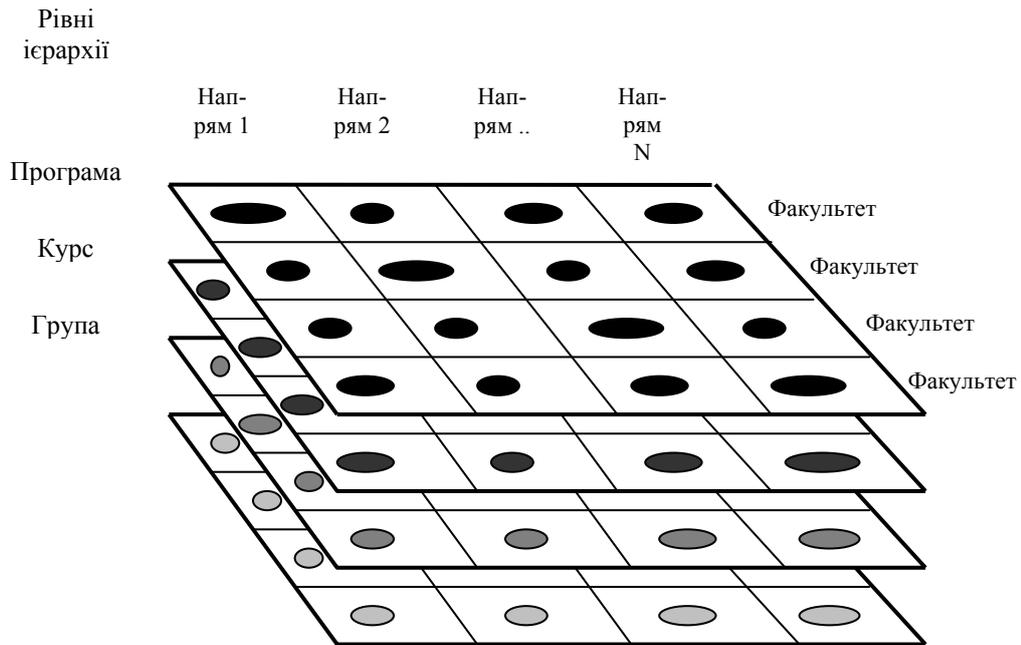


Рис. 2. Декомпозиція чинників витрат за рівнями ієрархії згідно калькулювання на основі діяльності (ABC)

В вираженні (24) навчальне навантаження кафедр j-факультету представлено з урахуванням рівнів ієрархії продукту і-факультету.

Зазначимо, що з точки зору продуктів програма є окремим продуктом, з точки зору рівнів діяльності вона може бути залучена до ієрархії, оскільки група є об'єднанням студентів, які одночасно присутні на практичних заняттях, курс – це об'єднання студентів, які одночасно присутні на лекційних заняттях. Програма – це сукупність студентів, які отримали, чи отримають кваліфікацію з даної програми.

Тобто програма з одного боку продукт діяльності університету, який необхідний для «виробництва» другого продукту – студента, а з іншого боку, програма - це сукупність студентів, наприклад, які одночасно навчаються за даною програмою.

Тобто, сукупність студентів 1-4 курсів рівня бакалавр, які навчаються в даному навчальному році.

Підставив (22) в (21) можна отримати

$$Ppf_i = \sum_{y=1}^Y \sum_{j=1}^n \frac{T_j (s_{iy} \times hcs_{ijy} + g_{iy} \times hcg_{ijy} + hcc_{ijy})}{\sum_{k=1}^n hc_{kj}} \quad (25)$$

Рішення зворотної задачі (розподіл чинників витрат на продукт факультету між факультетами як сукупністю кафедр) має такий вид

$$Pdf_j = \sum_{y=1}^Y \sum_{i=1}^n \frac{T_i (s_{iy} \times hcs_{ijy} + g_{iy} \times hcg_{ijy} + hcc_{ijy})}{\sum_{k=1}^n hc_{ik}} \quad (25)$$

Якщо на кожному курсі кількість студентів та груп за програмою однокова вираження (25) можна записати у вигляді

$$Pdf_j = \sum_{y=1}^Y \sum_{i=1}^n \frac{T_i (s_i \times hcs_{ijy} + g_i \times hcg_{ijy} + hcc_{ijy})}{\sum_{k=1}^n hc_{ik}} \quad (26)$$

Державне фінансове забезпечення заробітної платні викладачів по програмі навчання здійснюється пропорційно кількості студентів. Тобто вираження (26) приймає вид

$$Pdf_j = \sum_{y=1}^Y \sum_{i=1}^n \frac{(s_i \times hcs_{ijy} + g_i \times hcg_{ijy} + hcc_{ijy})}{\sum_{k=1}^n hc_{ik}} \times \frac{s_i}{Kst_i} \quad (27)$$

де $Kst_i = \frac{s_i}{T_i}$ - нормативний коефіцієнт відношення кількості студентів до

кількості викладачів, згідно якого визначається обсяг державного фінансування в Україні. Такий підхід фактично є методом цільового калькулювання, записаний у чинниках витрат та чинниках фінансування (доходу).

Просумуємо кількість годин навчального навантаження для окремої програми по всіх факультетах та припустимо рівну кількість студентів на кожному році навчання.

$$\sum_{j=1}^n hc_{ij} = \sum_{y=1}^Y \sum_{j=1}^n (s_i \times hcs_{ijy} + g_i \times hcg_{ijy} + hcc_{ijy}), \quad (28)$$

Ці години навчального навантаження на програму навчання повинні бути покриті відповідної кількості ставок викладачів, які фінансуються з держбюджету. Тобто

$$\sum_{y=1}^Y \sum_{j=1}^n (s_i \times hcs_{ijy} + g_i \times hcg_{ijy} + hcc_{ijy}) \leq Kht_i \times T_i = \frac{Kht_i}{Kst_i} \times s_i, \quad (29)$$

або

$$s_i \sum_{y=1}^Y \sum_{j=1}^n hcs_{ijy} + g_i \sum_{y=1}^Y \sum_{j=1}^n hcg_{ijy} + \sum_{y=1}^Y \sum_{j=1}^n hcc_{ijy} \leq Kht_i \times T_i = \frac{Kht_i}{Kst_i} \times s_i, \quad (30)$$

Нерівність (30) представляє собою аналог нерівності в моделі беззбитковості, але в чинниках витрат та доходу.

ВЫВОДЫ.

Діяльність вищих навчальних закладів характеризуються значним обсягом взаємних послуг факультетів, які з одного боку являють собою сукупність кафедр, а з іншого боку сукупність програм факультетів. Державне фінансування вищої освіти в Україні для закладів 3-4 рівнів акредитації здійснюється пропорційно кількості студентів в залежності від напрямку, рівня та форми їх навчання. Це приводить к необхідності врахування обсягів взаємних послуг факультетів, як наслідок побудови організаційної структури, для впровадження бухгалтерського принципу відповідності доходів та витрат. Такий засіб фінансування потребує використання методу цільового калькулювання. Собівартість підготовки студентів, які навчаються за рахунок бюджету, фактично залежить від обсягу наданих фізичних ресурсів. Тому можливо перерозподіляти не самі витрати або ресурси, а їх фізичну кількість, тобто чинники витрат. Складність проблеми посилюється за рахунок наявності декілька видів продуктів вищої освіти (результатів наукових досліджень, навчальні програми та студенти), декілька видів діяльності, які пов'язані з цими продуктами (наукова, навчальна, методична, суспільних послуг та адміністрування) та декілька рівнів ієрархії (студент, група, курс, програма). Така велика кількість продуктів, видів діяльності та рівнів ієрархії потребує використання АВС- калькулювання.

В роботі наведена теорема, яка дозволяє в деяких випадках спростувати процедуру перерозподілу витрат, або їх чинників в прямої та зворотної задачі.

В роботі обґрунтована модель у вигляді нерівності, яка представляє собою аналог нерівності в моделі беззбитковості, але в чинниках витрат та доходу.

Така модель дозволяє використовувати АВС- калькулювання не лише з метою більш точного визначення собівартості продукції, а і з метою прийняття рішень, що є менш розповсюдженим.

Подальшим дослідженням повинно стати використання АВС- та цільового калькулювання для двох видів діяльності: суспільні послуги та адміністрування, витрати з яких мають суто непрямий характер.

Для впровадження запропонованих підходів слід розробити систему синтетичних та аналітичних рахунків бухгалтерського обліку, які повинні бути залучені до системи бухгалтерського обліку закладів освіти.

Список литературы

1. Обратный метод распределения (reciprocal Method Of Allocation) [Електронний ресурс]: Экономический словарь - Режим доступа: http://mirslovarei.com/content_eco/obratnyj-metod-raspredelenija-reciprocal-method-of-allocation -59413.html

2. Abu-Tapanjeh A.M. Activity-Based Costing Approach to Handle the Uncertainty Costing of Higher Educational Institutions: Perspective from an Academic College/ Journal of King AbdulAziz University: Econ. & Adm., King AbdulAziz University, Kingdom of Saudi Arabia, Vol. 22, No. 2, 2008, pp: 29-57
3. Reich, F. Activity Based Costing and Activity Data Collection: A Case Study in the Higher Education Sector [Электронный ресурс]: Research Online / Reich, F. and Abraham, A // University of Wollongong – 2006- Режим доступа: <http://ro.uow.edu.au/commpapers/211>

Чепоров В.В. Прямая и обратная задачи перераспределения факторов затрат в системах ABC- и целевого калькулирования для ВУЗов / Чепоров В.В. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011 – Т. 24 (63). № 2 - С. 180-191.

В работе рассматривается нетрадиционный подход к распределению взаимных затрат между производственными подразделениями. Обычно расходы подразделений перераспределяются на продукцию подразделения согласно матрицы нормированных факторов затрат. Иногда возникает обратная задача, когда по известной себестоимости продукции подразделений необходимо определить расходы подразделений до их распределения. Такая задача связана с целевым калькулированием. В работе предлагается использовать не нормированную матрицу факторов, а нормированные расходы подразделений или их продукции. Предлагается перераспределять не сами затраты, а их факторы на основе метода ABC для вузов.

Ключевые слова: методы распределения взаимных услуг, целевое калькулирование, ABC-калькулирование, факторы затрат, учреждения высшего образования.

Direct and inverse problems of cost driver allocation in the system of ABC and target costing for higher education institutes / Cheporov V.V. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 180-191.

We consider an non traditional approach to the cost allocation among production units. Typically, costs for production units are redistributed according to the matrix of normalized cost drivers. Sometimes there is an inverse problem where the known cost of product units is necessary to determine the cost of division units prior to their distribution. This problem is related to target costing. We propose to use a matrix of drivers is not normalized, and normalized division units costs or their product cost. It is proposed to allocate themselves cost not, and their drivers on the basis of the ABC method for universities.

Key words: methods of allocation, target costing, ABC costing, cost drivers, institutions of higher education.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 378.147

ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФАХОВИХ ДИСЦИПЛІН ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ЕКОНОМІСТІВ

Чепорова Г.Є.

У роботі розглянуто поняття навчальної дисципліни як складової структури вищої освіти; проаналізовано різноманітні підходи до класифікації дисциплін у світовій практиці; виділено дисципліни, пов'язані з підготовкою економістів. На основі порівняльного аналізу європейського, російського та вітчизняного освітніх стандартів визначені фахові дисципліни у підготовці студентів економічних спеціальностей.

Ключові слова: навчальна дисципліна, класифікація, кодифікація, модель Біглен, професійна компетентність.

Постановка проблеми. Необхідність удосконалення формування професійної компетентності майбутніх економістів викликана поточними та перспективними потребами суспільства у конкурентоспроможних спеціалістах з нестандартним мисленням, готових творчо застосовувати знання в різноманітних виробничих та соціальних ситуаціях; спеціалістах найвищої кваліфікації, професійний рівень яких відповідав би світовим стандартам. Приєднання України до Болонського процесу окреслює нові напрями процесу реформування освіти, визначальними критеріями якого є якість підготовки фахівців, відповідність та конкурентоздатність вітчизняного фахівця на європейському ринку праці.

Ефективність економічної діяльності сучасного фахівця залежить від рівня сформованості його економічного мислення, ступеню готовності до професійної діяльності, остаточно – від його професійної компетентності, формування якої відбувається в процесі навчання у навчальному закладі, зокрема при навчанні фахових дисциплін.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблеми формування професійної компетентності майбутнього економіста присвячені наукові роботи цілої низки вчених, серед яких М. В. Вачевський (теоретико-методичні засади формування професійної компетентності) [1], О.М.Гончарова (інформатичні компетентності майбутніх економістів) [2], Л.М.Дибкова (індивідуальний підхід у формуванні професійної компетентності економістів) [3], Н.В.Уйсімбасва (значення науково-дослідної роботи у професійній компетентності студентів економічних спеціальностей) [4] та ін. Але проблему визначення поняття фахової дисципліни в системі підготовки майбутніх економістів не можна назвати повністю вивченою.

Метою статті являється визначення фахових дисциплін та їх місця у навчанні майбутніх економістів на основі аналізу існуючих класифікацій.

Виклад основного матеріалу. Формування професійної компетентності майбутнього економіста відбувається у процесі навчання фахових дисциплін. Об'єкт вивчення дисципліни вимагає: цілісного підходу до вивчення професійної діяльності, міждисциплінарного аналізу процесу вирішення проблем; побудови цілісних моделей рішення, що створюють умови для всебічного й глибокого

розуміння проблеми й процесу її розв'язання; глибокого наукового обґрунтування процесу рішення з обов'язковим використанням «апарата» фундаментальних дисциплін, виключаючи їх вузьку профілізацію.

У сучасному освітньому середовищі досить часто згадуються терміни, пов'язані з одною дисципліною (навчальна дисципліна, академічна дисципліна, бухгалтерська дисципліна, облікова дисципліна), або групою дисциплін (фахові дисципліни, дисципліни гуманітарної, фундаментальної або професійної підготовки та ін.). Однак термін академічної (навчальної) дисципліни практично не визначений у вітчизняній літературі.

Академічна дисципліна, або область вивчення – це галузь знань, яка викладається або досліджується у вищих навчальних закладах [5]. Академічні дисципліни визначаються й визнаються науковими журналами, в яких публікуються результати досліджень, а також науковими співтовариствами, кафедрами або факультетами, до яких належать фахівці в цій області. Поняття академічної дисципліни засноване на наступних принципах:

«Академічна дисципліна» – область вивчення, в рамках якої програми навчання на рівні магістра пропонуються як мінімум п'ятьома великими університетами у світі;

«Великим» вважається університет, що нараховує 10000 студентів і більше;

«Доказом» вважається наявність зв'язку дисципліни із сучасними програмами навчання у великих університетах.

Н.В. Чебишев і В.І. Каган пропонують дидактичну концепцію цілісної навчальної дисципліни вузу [6]. Основні положення концепції полягають у наступному.

1. Навчальна дисципліна вузу (НД) – базисна одиниця змісту підготовки фахівця. Конкретно – це один з найважливіших засобів і форм представлення змісту навчання.

2. Головний об'єкт вивчення в кожній НД – цілісний процес розв'язання професійної проблеми, або інакше – побудова цього процесу як системи, що характеризується міждисциплінарними взаємозв'язками компонентів і максимальним ступенем їх єдності. При виборі об'єкта вивчення необхідно дотримуватись низки певних умов.

Об'єкт вивчення повинен вимагати: цілісного підходу до вивчення професійної діяльності, міждисциплінарного аналізу процесу вирішення проблем; побудови цілісних моделей рішення, що створюють умови для всебічного й глибокого розуміння проблеми й процесу її розв'язання; глибокого наукового обґрунтування процесу рішення з обов'язковим використанням «апарата» фундаментальних дисциплін, виключаючи їх вузьку профілізацію. Він повинен формувати у студентів потребу у використанні змісту кожної досліджуваної дисципліни; опиратися на тезу «фундаментальні й профілюючі дисципліни нероздільні»; створювати умови для подолання відчуженості базисних дисциплін від участі в розробці теорії й практики прийняття професійних рішень.

3. Предмет вивчення в НД – той компонент цілісного процесу рішення, для визначення якого необхідно використовувати «апарат» даної НД, тобто

дисциплінарний компонент. Це технологія й результат здійснення профільно-дисциплінарного аналізу процесу розв'язання проблеми за допомогою засобів відповідної дисципліни. Саме вміння студента визначити такий компонент свідчить і про вміння використовувати свої знання з дисципліни. Разом з тим це й критерій інтеграції даної дисципліни з іншими, а також форма здійснення реального внеску кафедри в підготовку фахівця.

4. Методологія НД – методи тієї науки, яка лежить в основі дисципліни, а також цілісний підхід до вивчення й навчання професійної діяльності. Методологічний інструмент – профільно-дисциплінарний аналіз процесу розв'язання проблеми як цілісної системи.

За допомогою профільно-дисциплінарного аналізу будуються дисциплінарні «портрети» процесу рішення, після чого вони інтегруються в цілісну модель цього процесу; забезпечується глибоке розуміння студентами професійної проблеми й процесу її розв'язання; реалізуються пояснювальна, проектувальна й прогностична функції наукового змісту дисциплін; практично здійснюється інтеграція фундаментальних і профілюючих дисциплін; у студентів формуються повноцінні знання з кожної дисципліни, дисциплінарне й професійне мислення.

5. Мета НД – формування в студентів уміння затребувати й використовувати її науковий зміст у якості методологічного, теоретичного й технологічного засобу розгляду міждисциплінарних і професійних ситуацій, обґрунтування й виконання цільових видів пізнавальної й професійної діяльності.

Також дисципліну можна визначити як «галузь вивчення або академічну інструкцію» [7]. Области навчання, які визначені академічною дисципліною, є основою для університетських програм навчання студентів на рівні бакалавра або на рівні магістра, і як такі, визначаються академічним середовищем учених.

Навчання дисципліні приводить до системи адекватної поведінки, яка визнається особливістю цієї дисципліни. Такі способи поведінки виявляються в підходах учених до розуміння й пошуку нових знань, напрямків дослідження й пошуку перспектив на світовому рівні.

Дженіс М. Бейер і Томас М. Лодехл [8] визначають дисциплінарні області як сфери знань, у яких викладачі: компетентні і їх компетентність визнана суспільством; виконують завдання навчання, дослідження й керування; здійснюють дослідницьку й освітню роботу. Світ дисципліни вважається окремою й відмінною культурою, яка виявляється в різному її впливі як на академічну поведінку, так і на структуру вищої освіти.

Останнім часом кількість дисциплін значно розширилась в порівнянні з попередніми роками й десятиріччями. Постійно йдуть дискусії про елементи, які повинні бути присутніми у визнаній дисциплінарній області. Такими елементами вважаються: наявність співтовариства вчених; існування традицій та підходів до вирішення питань, що стосуються збору й інтерпретації даних, а також вимог до накопичення нових знань і здійснення системи комунікацій.

Дисципліна як складова структури вищої освіти. Дисциплінарна основа визначає академічні професії. Університети, факультети й кафедри звичайно організуються навколо груп подібних дисциплін, і це є основним поясненням такого процесу групування. Тому в колишньому Радянському Союзі існували класичні

університети, технічні, медичні, економічні й інші вузи. Зараз, як правило, місцем, у якому формується рішення щодо створення факультету, строків навчання, підтримки досліджень і наукової роботи, є кафедри.

Українським законодавством кафедра визначається як структурний підрозділ факультету, що проводить навчальну, методичну та науково-дослідницьку діяльність з однієї або кількох споріднених дисциплін [9]. Тому роль дисципліни у визначенні університетської структури й університетської освіти важко переоцінити. В інститутах, які надають меншого значення дослідженню й більш орієнтовані на навчання, факультети можуть бути засновані скоріше на локальній інститутській орієнтації, ніж на дисциплінарній орієнтації. Така установа й визнання факультету може бути засноване на інститутській, а не дисциплінарній структурі.

Тому ступінь впливу дисциплін на організаційну структуру в дослідницьких університетах і коледжах може відрізнятись, що підтверджується, наприклад, відсутністю в українських вищих навчальних закладах 1–2 рівнів акредитації такої структури як кафедра. Тому у будь-якій науці одним з істотних моментів є класифікація академічних дисциплін, яка також важлива для проведення порівняльних досліджень.

Системи класифікації дисциплін. Ми зупинимося на чотирьох підходах до класифікації дисциплін з погляду їх відмінностей та спільних рис [10]. Ними є: кодифікація, рівень консенсусу, рівень розвитку парадигми й модель Biglan.

Розглянемо кожну із цих класифікацій.

Кодифікація. Кодифікація пов'язана з умовою, за допомогою якої знання може бути об'єднане або кодифіковане в стислі й взаємозалежні теоретичні формулювання. Як пізнавальний вимір, кодифікація описує сукупність знань області на противагу поведінковим ознакам академічної діяльності. Використання кодифікаційної структури в дослідженні дисципліни було по суті засноване на більш-менш погодженій концепції, оскільки за основу кодифікації взятий консенсус або ступінь згоди серед учених .

Консенсус. Індикаторами консенсусу в області наук є: визнання одних і тих же літературних джерел; спільне в творчості та професійній ініціативі; когезійна здатність до співтовариства, яка сприяє повній комунікації і єдності професійних суджень у наукових справах; загальний набір цілей, серед яких підготовка спадкоємців, та інш. Дослідники звичайно приписують високі рівні узгодження фізиці, низькі рівні – суспільним наукам, і ще більш низькі рівні - гуманітарним наукам.

Рівень розвитку парадигми. Рівень розвитку парадигми, вперше запропонований Томасом С. Куном [11], стосується ступеня, в якому дисципліна володіє певним «академічним законом» або претендує на цей закон. У «зрілих» науках з добре розвиненими парадигмами, таких як фізика або математика, є ясні й однозначні способи визначити, дослідити, проаналізувати знання. На противагу, такі області, як освіта і соціологія описуються автором як передпарадигматичні. Ці області характеризуються високим рівнем розбіжності щодо методів отримання нових знань, методів дослідження, критеріїв застосування результатів, суті того, що доводить теорія, і важливості досліджуваних проблем для суспільства.

Ядром поняття розвитку парадигми є ступінь узгодження про застосування теорії, методів, методики й проблем. Узгодження має на увазі єдність мислення про елементи соціальної структури, практики й науки.

Терміни парадигми й консенсусу можуть вважатися взаємозамінними, оскільки вони описують загальне в дисциплінарних областях – ступінь узгодження за структурою вироблених запитів і знань.

Модель Biglan. Ентоні Біглен запропонував свою таксономію академічних дисциплін, яка була отримана на основі анкетування викладачів і студентів декількох факультетів великого університету й приватного коледжу гуманітарних наук із приводу їх сприйняття подібностей різних предметів [12]. Його таксономія фіксує три виміри академічних дисциплін:

- 1) рівень існування парадигми (парадигматичний або передпарадигматичний, або «важкі» і «легкі» дисципліни);
- 2) рівень застосування суб'єктної сфери («чисті» або «прикладні» дисципліни);
- 3) рівень «причетності» до життя (дисципліни, «пов'язані» і «не пов'язані з життям»).

У результаті дослідження виявилось, що природничі й фізичні науки мають більш чітко окреслені парадигми і є «важкими». Ті дисципліни, які мають парадигми, що розвиваються (наприклад, суспільні й гуманітарні науки), вважаються «легкими». Прикладні області пов'язані із застосуванням знань, таких як право, освіта та інженерія. «Чисті» області розглядаються як ті, що мають менш практичне застосування, наприклад, математика, історія й філософія. Системи, «пов'язані з життям», включають такі області як біологія й сільське господарство, в той час як мови й математика ілюструють не «пов'язані з життям» дисципліни.

Відмінності між дисциплінами. У той час як дисципліни можуть мати у своїй основі дуже багато загального, відмінності між ними настільки широкі, наскільки дисципліна фактично згадується як основне джерело фрагментації в академічному середовищі.

Дисципліни відрізняються стилем представлення, привілейованістю підходів до досліджень, ступенем залучення іншими галузями знань та відповідністю їхнім вимогам й проблемам. Учені й викладачі в різних дисциплінах «говорять різними мовами» і описують фактично ті самі явища по-різному.

Відмінностям дисциплін у структурах комунікації, механізмах суспільного контролю присвятили свою роботу Джон М. Брекстон і Лауелл Л. Хардженс [13]. Приклади порівняльного аналізу відмінностей між дисциплінами, заснованого на природі знань, житті співтовариства й культури, прикладах комунікації, соціальної доречності й відповідальності, в більш широкому контексті були відбиті в роботі Тоні Бехера [14].

Класифікація дисциплін. Важливим моментом, крім відмінностей у дисциплінах, є їхня спільність, яка найчастіше відбивається в системах класифікації дисциплін.

Кожна дисципліна може входити в більші об'єднання дисциплін. Найбільш відомою класифікацією є класифікація Американського департаменту освіти Національного центру освітньої статистики (NCES) під назвою Класифікація інструкторських програм (Classification of Instructional Programs (CIP 2000)). Ця програма пропонує таксономічну схему класифікації дисциплін за наступними

розділами [15]: гуманітарні науки, суспільні науки, природничі науки, точні науки, а також професії й прикладні науки.

У СІР 2000 та чи інша галузь вивчення звичайно має кілька дисциплін та піддисциплін, і найчастіше границі, проведені між ними, досить умовні й неоднозначні. І тепер ідуть дискусії щодо того, яким чином класифікувати ті або інші дисципліни: наприклад, до яких наук відносяться антропологія й лінгвістика – до соціальних або до гуманітарних наук.

У контексті даного дослідження нас цікавлять два розділи з Класифікації дисциплін: з одного боку – це «суспільні науки», тому що низка дисциплін, пов'язаних з підготовкою економістів, включена до розділу суспільних наук; з іншого боку – «професії й прикладні науки», куди входять фахові та зокрема облікові дисципліни, визначення яких буде наведено нижче.

Перелік дисциплін, включених до галузі економіки з розділу суспільних наук, наступний: агроекономіка, біоекономіка, обчислювальна економіка, державна економіка, державні фінанси, грошові відносини, зелена економіка, екологічна економіка, інституціональна економіка, інформаційна економіка, ісламістська економіка, історія економіки, макроекономіка, математична економіка, міжнародна економіка, мікроекономіка, наука про економічну поведінку, нейроекономіка, планова економіка, політична економія, підприємницька економіка, промислове підприємство, соціоекономіка, теорія ігор, теорія споживчого вибору, теорія людського розвитку, транспортна економіка, феміністська економіка, фінансова економіка, еволюційна економічна теорія, екологічна економіка, економетрика, економіка в області нерухомого майна, економіка в області природних ресурсів, економіка й право, економіка суспільного добробуту, економіка розвитку, економіка праці, економіка керування, економіка енергетики, економічна географія, економічна соціологія, економічні системи, теорія економічного росту, експериментальна психологія.

У таксономічній схемі галузь «Бізнес» розділу «Професії й прикладні науки» включає наступні дисципліни: бухгалтерський облік, адміністрування в сфері мистецтв, бізнес-адміністрування, ділова етика, підприємництво, фінанси, готельний менеджмент, виробничі й трудові відносини, колективний договір, HR (людські ресурси), організаційні дослідження, економіка праці, історія праці, інформаційна система, менеджмент, маркетинг, виробництво, нерухомість, ризик-менеджмент і страхування, науки про системи. Таким чином, у наведеній класифікації відбивається не тільки галузь знань, але й сфера майбутньої професійної діяльності.

Функціональна карта професійних компетентностей соціально-економічних досліджень у Європейському Союзі представлена в наступних групах дисциплін [16]: антропологія; бізнес; галузеві відносини й менеджмент; комунікаційні науки; науки про культуру; демографія; економіка; науки про освіту; етика в соціальних науках; географія; юридичні науки; політичні науки; психологічні науки.

Цікавим прикладом формування освітніх програм є програми професійної підготовки бухгалтерів (післядипломна освіта).

Так, програма АССА [17] складається з 14 дисциплін, розділених на чотири рівні:

1. Ті, що формують знання – 3 дисципліни: F1 АВ Бухгалтер у Бізнесі; F2 МА Управлінський облік; F3 FA Фінансовий облік.

2. Ті, що формують навички – 6 дисциплін: F4 CL Корпоративне й бізнес-право; F5 PM Керування перетвореннями; F6 TX Оподаткування; F7 FR Фінансова звітність (Британська або Міжнародна); F8 AA Аудит і страхування (Британське або Міжнародне); F9 FM Фінансовий менеджмент.

3. Обов'язкові – 3 дисципліни: P1 PA Професійний бухгалтер; P2 CR Корпоративна звітність (Британська або Міжнародна); P3 BA Бізнес- Аналіз.

4. Вибіркові – від 2 до 4 дисциплін: P4 AFM Поглиблений курс з фінансового менеджменту; P5 APM Поглиблений курс з керування перетвореннями; P6 ATX Поглиблений курс з оподаткування; P7 AAA Поглиблений курс з аудиту і страхування (Британське або Міжнародне).

Інша програма CFA® складається із трьох рівнів, і навчання згідно неї здійснюється від двох з половиною до трьох років.

Перший рівень базується на інструментах і поняттях, що стосуються оцінки активів і керування портфелем; включає закони про цінні папери, кодекс честі Інституту CFA® і стандарти професійної поведінки. Навчальний план включає:

- фінансові ринки й інші фінансові інструменти;
- корпоративні фінанси;
- аналіз фінансового звіту;
- кількісні методи інвестиційного аналізу.

Програма другого рівня зосереджується на оцінці активів та аналізі інвестицій, при проведенні яких студенти повинні використовувати поняття кількісних методів, економічного аналізу та бухгалтерського обліку. У них повинно бути сформоване повне розуміння теорії ринку капіталів, галузевого аналізу й аналізу компанії.

Програма складається з:

• аналізу звичайних акцій, цінних паперів з фіксованим доходом і інших фінансових інвестицій;

- оцінки альтернативних інвестиційних рішень;
- розробки інвестиційних пропозицій;
- оцінки очікуваної інвестиційної прибутковості й інвестиційного ризику.

Третій рівень розвиває більш глибокі знання студентів у керуванні портфелем.

Вони повинні вміти застосувати знання й навички, придбані на перших двох рівнях, до процесу керування портфелем – оцінки й аналізу цілей, прийняття рішень щодо розміщення активів. Навчальний план включає:

- корпоративні фінанси;
- аналіз фінансових звітів;
- етичні й професійні стандарти;
- кількісні методи;
- економіку;
- аналіз фінансових інструментів;
- аналіз альтернативних інвестицій.

Високий рівень вимог до підготовки фахівців з бухгалтерського обліку рекомендується структурами ООН, зокрема Радою по торгівлі й розвитку [18].

На 16-ій сесії міжурядової робочої групи експертів з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку й звітності (ISAR) у 1999 р. був розроблений довідник національних вимог до кваліфікації професійних бухгалтерів, де модель

навчального плану з бухгалтерського обліку була представлена в наступній структурі:

1. Дисципліни про організацію й бізнес.
 - 1.1. Модуль з економікс.
 - 1.2. Модуль з кількісних методів і статистики для бізнесу.
 - 1.3. Модуль із загальної бізнес-політики, основ організаційної структури й організаційної поведінки.
 - 1.4. Модуль з управлінських функцій, практики й операційного менеджменту.
 - 1.5. Модуль з маркетингу.
 - 1.6. Модуль з міжнародного бізнесу.
2. Інформаційні технології.
 - 2.1. Модуль з інформаційних технологій.
3. Обов'язкові (базові) – бухгалтерський облік, фінанси й пов'язані з ними дисципліни.
 - 3.1. Модуль з основ бухгалтерського обліку.
 - 3.2. Модуль з фінансового обліку.
 - 3.3. Модуль з поглибленого вивчення фінансової звітності.
 - 3.4. Модуль з управлінського обліку.
 - 3.5. Модуль з оподаткування.
 - 3.6. Модуль з бухгалтерських інформаційних систем (AIS).
 - 3.7. Модуль з ділового та комерційного права.
 - 3.8. Модуль з основ страхування й аудита.
 - 3.9. Модуль з бізнес-фінансів і фінансового менеджменту.
 - 3.10. Модуль з інтегрованих знань.
4. Вибіркові (поглиблене вивчення бухгалтерського обліку, фінансів й пов'язаних з ними курсів).
 - 4.1. Модуль з поглибленого вивчення фінансової звітності й бухгалтерського обліку для спеціальних галузей.
 - 4.2. Модуль з поглибленого вивчення управлінського обліку.
 - 4.3. Модуль з поглибленого вивчення оподаткування.
 - 4.4. Модуль з поглибленого вивчення ділового і комерційного права.
 - 4.5. Модуль з поглибленого вивчення страхування й аудиту.
 - 4.6. Модуль з поглибленого вивчення бізнес-фінансів.
 - 4.7. Бухгалтерське навчання [18].

Звернемо увагу на те, що в зміст американських програм входять такі дисципліни, як економікс, яка включає мікро- і макроекономіку, а також інтегрований курс з професійної бухгалтерської підготовки. При цьому різниця в підготовці економістів і фінансистів (або бухгалтерів) значно більш істотна, ніж в українських освітніх стандартах.

Таким чином, основою бухгалтерської освіти у США являються наступні дисципліни [19]: бухгалтерський облік, аудит, оподаткування, фінансовий менеджмент, професійна етика, корпоративне керування, контролінг, підприємництво, експериментальна економіка, агентська теорія.

На даний час в Європі виділяють п'ять типів освітніх модулів, які в свою чергу взяті за основу формування модулів державного освітнього стандарту в Росії [20]:

– основні модулі (ОМ) – це сукупність дисциплін, що складають ядро основної освітньої програми (ООП); формують базові загально-професійні та професійно-профільовані компетенції випускника (як аналог сукупності дисциплін, що входять до циклу загально-професійних дисциплін (ЗПД) і спеціальних дисциплін (СД) діючого Державного освітнього стандарту вищої професійної освіти (ДОС ВПО) Росії);

– підтримуючі модулі (ПМ) – це сукупність дисциплін, без засвоєння яких неможливе вивчення дисциплін основного модуля; формують загально-наукові компетенції випускника (це аналог набору природничо-наукових і соціально-економічних дисциплін, що входять до циклу природничо-наукових (ПН) та гуманітарних і соціально-економічних дисциплін (ГСЕ) діючого ДОС ВПО Росії);

– організаційні та комунікаційні модулі (ОКМ) – формують системні, організаційно-управлінські, міжособистісні компетенції випускника (частково це аналог дисциплін ГСЕ діючого ДОС ВПО Росії);

– спеціалізовані (додаткові) модулі (ДМ) – це сукупність вибірових дисциплін, що не є обов'язковими, але які розширюють та поглиблюють компетенції випускника в обраній галузі;

– переносимі модулі (ПМ) – забезпечують перенесення знань на практику, включають навчальні та виробничі практики, курсові та випускні роботи, науково-дослідницьку роботу в магістратурі, підсумкову атестацію.

Розподіл дисциплін за циклами на основі аналізу європейського, російського та вітчизняного освітніх стандартів представлений у таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння блоків дисциплін освітніх стандартів Європи, Росії, України

Назва модуля дисциплін в європейському освітньому стандарті	Назва циклу дисциплін в ДОС ВПО Росії	Назва циклу дисциплін ОПІ бакалавра галузі «Економіка та підприємництво» в Україні
Основні модулі	Цикл загально-професійних дисциплін (ЗПД) і спеціальних дисциплін (СД)	Цикл природничо-наукової та загально-економічної підготовки
Підтримуючі модулі	Цикл природничо-наукових (ПН) та гуманітарних і соціально-економічних дисциплін (ГСЕ)	Цикл гуманітарної підготовки
Організаційні та комунікаційні модулі	Частково дисципліни циклу ГСЕ	Відсутній
Спеціалізовані (додаткові) модулі	Сукупність вибірових дисциплін	Цикл професійної та практичної підготовки
Переносимі модулі	Виробнича практика	

Мабуть чи не єдиним документом в Україні, де зустрічається термін «фахова дисципліна», є Наказ Міністерства освіти і науки України № 847 від 24.12.2003 «Ліцензійні умови надання освітніх послуг у сфері вищої освіти» [21], в якому визначається необхідність надання таблиці відповідності показників забезпеченості вищого навчального закладу ліцензійним умовам надання освітніх послуг з підготовки на відповідному рівні освіти. Фахові дисципліни згадуються у поясненнях щодо частки науково-педагогічних працівників з науковими ступенями та вченими званнями, які забезпечують викладання лекційних годин фахових дисциплін навчального плану спеціальності (% від кількості годин). Що саме вважати фаховими дисциплінами – не пояснюється.

Необхідно зауважити, що стандарти вищої освіти для різних галузей знань в Україні мають деякі розбіжності. Частіше за все вони мають три розділи, перший з яких має назву соціально-гуманітарного циклу, другий може мати різні назви, наприклад, фундаментальний цикл для природничих галузей, або цикл природничо-наукової та загальноекономічної підготовки для галузі «Економіка та підприємництво». Третій розділ для економічної та більшості інших галузей має назву циклу професійної та практичної підготовки.

Отже, на основі вивчення європейського, російського та вітчизняного освітніх стандартів фаховими дисциплінами у підготовці студентів-економістів ми вважаємо за можливе назвати всі дисципліни, які входять до циклу професійної та практичної підготовки, та частково дисципліни циклу природничо-наукової і загальноекономічної підготовки освітньо-професійної програми «бакалавр» галузі «Економіка та підприємництво»; формують базову професійно-профільну компетентність; розширюють та поглиблюють професійну компетентність випускника в обраній галузі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Конкурентоспроможність майбутнього економіста значною мірою залежить від якості оволодіння сучасними економічними знаннями, ступеня економічної та інформаційної культури, вміння мислити і діяти в категоріальній системі ринкової економіки. Він повинен знати основні категорії економічної науки, теоретичні основи і закономірності функціонування економіки; розуміти механізми і принципи прийняття й реалізації економічних та управлінських рішень на мікро- і макрорівнях. Тому у вищій школі формування професійної компетентності студентів економічних спеціальностей у процесі навчання фахових дисциплін набуває все більшого значення.

У подальших розробках в межах даної теми необхідним, на наш погляд, є удосконалення освітнього стандарту підготовки майбутніх економістів із залученням у цей процес широкої наукової спільноти.

Список літератури

1. Вачевський М.В. Теоретико-методичні засади формування у майбутніх маркетологів професійної компетенції: Монографія / М.В. Вачевський. – К.: Вид. „Професіонал”, 2005. – 364 с.

2. Гончарова О. Н. Система формирования информатических компетентностей у будущих экономистов / О.Н. Гончарова // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, Том 21(60), №1. – Симферополь. - 2008. - С.19-22.
3. Дибкова Л. М. Індивідуальний підхід у формуванні професійної компетентності майбутніх економістів: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Л. М. Дибкова. — К., 2006. — 227с.
4. Уйсімбаєва Н. В. Формування професійної компетентності майбутніх економістів в процесі науково-дослідної роботи у вищих навчальних закладах I-II рівня акредитації: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Н.В. Уйсімбаєва. Кіровоградський держ. педагогічний ун-т ім. Володимира Винниченка. — Кіровоград, 2006. — 189с.
5. Список учебных дисциплин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Учебная_дисциплина#cite_ref-0 (12.11.09). – Загол. з екрану.
6. Чебышев Н. Что такое учебная дисциплина? / Н. Чебышев, В.Каган // Высшее образование в России . – 1997. – J423. – С.48– 53.
7. Disciplines and the Structure of Higher Education [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://education.stateuniversity.com/pages/1723/Academic-Disciplines.html> (10.06.10) – Назва з екрану.
8. Beyer Janice M. " A Comparative Study of Patterns of Influence in United States and English Universities." / Janice M. Beyer and Tomas M. Lodahl // Administrative Science Quarterly 21. – 1976. – P. 104–129.
9. Положення про державний вищий заклад освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 вересня 1996 р. № 1074 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1074-96-%EF> (12.11.09) – Загол. з екрану.
10. Academic Disciplines – Disciplines and the Structure of Higher Education, Discipline Classification Systems, Discipline Differences [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://education.stateuniversity.com/pages/1723/Academic-Disciplines.html> (01.07.09) – Загол. з екрану.
11. Kuhn Thomas S. The Structure of Scientific Revolutions, 3rd edition / Thomas S. Kuhn. – Chicago: University of Chicago Press, 1996. – P. 38–47.
12. Biglan E. "Relationships between Subject Matter Characteristics and the Structure and Output of University Departments." / E.Biglan // Journal of Applied. – Psychology 57 (3). – P. 204–213.
13. Braxton John M. "Variations among Academic Disciplines: Analytical Frameworks and Research." In Higher Education / John M. Braxton and Lowell L. Hargens // Handbook of Theory and Research – Vol. XI, ed. John C. Smart. – New York: Agathon Press. – 1996.– P. 113–158.
14. Becher Tony. Academic Tribes and Territories: Intellectual Enquiry and the Cultures of the Disciplines / Tony Becher // Bury St. Edmunds, Eng.: Society for Research into Higher Education, Open University Press. – 1989. – P.27–35.
15. Classification of Instructional Programs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nces.ed.gov/pubs2002/cip2000/> (10.03.10) – Назва з екрану.
16. Functional map of professional competences for EU socio-economic research [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.respectproject.org/quals/seresearch.php> (10.06.10) – Назва з екрану.
17. ACCA Course Syllabus [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lsb.org.uk/programmes/professional/acca/syllabus.html> (10.06.10) – Назва з екрану.
18. Revised Model Accounting Curriculum (MC). Report by the UNCTAD Secretariat. Executive Summary. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/en/docs/c2isar21en.pdf>(20.06.10) – Назва з екрану.
19. Accounting scholarship [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Accounting_scholarship (10.06.10) – Назва з екрану.

20. Бабенко Н.Л. Компетентностный подход как основа модернизации образовательных стандартов высшего образования [Электронный ресурс] / Н.Л. Бабенко – Режим доступа к журналу: http://www.rspu.edu.ru/rspu/science/conferences/conference_ped/section_1/babenko_n.doc (16.09.2009) – Загол. с экрана.
21. Ліцензійні умови надання освітніх послуг у сфері вищої освіти/ Наказ Міністерства освіти і науки України № 847 від 24.12.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до прог.: <http://www.mon.gov.ua/license/nkz847/vo.doc>. (12.11.09) – Загол. з екрану.

Чепорова Г.Е. Определение и классификация специальных дисциплин как основы формирования профессиональной компетентности будущих экономистов / Чепорова Г.Е. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011 – Т. 24 (63). № 2 - С. 192-203.

В работе рассмотрено понятие учебной дисциплины как составляющей компоненты структуры высшего образования; проанализированы различные подходы к классификации дисциплин в мировой практике; выделены дисциплины, связанные с подготовкой экономистов. На основе сравнительного анализа европейского, российского и отечественного образовательных стандартов определены специальные дисциплины в подготовке студентов экономических специальностей.

Ключевые слова: учебная дисциплина, классификация, кодификация, модель Биглен, профессиональная компетентность.

Cheporova G.E. Definition and classification of special disciplines as bases of professional competence formation for the future economists / Cheporova G.E. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 192-203.

The concept of educational discipline is in-process considered as a making structure of higher education; the various going is analysed near classification of disciplines in world practice; disciplines, related to preparation of economists, are selected. On the basis of comparative analysis European, Russian and Ukrainian educational standards determination of professional'nkh disciplines is given in preparation of students of economic specialities.

Keywords: subject matter, classification, codification, model Biglan, professional competence.

Статья поступила в редакцию 29. 08. 2011 г.

УДК 331.556.4

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Ярош О.Б.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Украина
E-mail: varoshome@mail.ru*

В статье проанализирован характер миграционных процессов в приграничных областях Украины. Определена интенсивность и направленность миграционных потоков, выявлен характер трудовой миграции с учетом глобализации, приведены рекомендации по усовершенствованию миграционной политики Украины.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика, приграничные территории, глобализация

ВВЕДЕНИЕ

В начале 21 века миграционная активность в мире приобрела поистине глобальный характер. Небывалая масштабность мировой миграции трудовых ресурсов представляет собой важную проблему современности. Это объясняется революциями, происшедшими в Северной Африке, политической нестабильностью и низким уровнем жизни в Восточной Европе и Азии. В настоящее время развитые европейские страны оказались в очень сложной ситуации, связанной с притоком трудовых мигрантов из менее развитых стран. Украина является государством, которое используется, как поставщик и транзитер рабочей силы по направлению стран ЕС.

Обсуждение и исследование теоретических и практических проблем миграции исследуется в трудах О. Нагорновой [1], И. Гнибиденко [2] и других отечественных экономистов [3, 4]. Однако остается ряд дискуссионных вопросов, касающихся особенностей и специфики миграций именно в приграничных территориях, поскольку из-за усиления глобализации и вступления в ЕС новых стран, граничащих с Украиной, процессы трудовой миграции стали приобретать новые черты. Поэтому выбранная тема, несомненно, актуально.

Целью данной работы является определение интенсивности, направленности и характера трудовой миграции населения Украины, которое проживает в приграничных территориях. Поэтому задачами исследования является выявление специфики миграционных процессов в юго-восточной и центральной, и западной частях страны.

Начало 90-х годов прошлого века было ознаменовано новым периодом в развитии миграционных процессов в Украине. Это связано со снятием государственных ограничений на свободное передвижение. Экономический коллапс, падение уровня жизни в этот период значительно усилили мотивацию населения к миграции. В настоящее время данный процесс стал приобретать новые черты, особенно с наступлением экономического кризиса в 2008 г. Остановимся на рассмотрении современного состояния миграционных процессов в приграничных областях Украины.

I. СПЕЦИФИКА МИГРАЦИЙ В ВОСТОЧНОЙ ЧАСТИ УКРАИНЫ

Последствия экономического кризиса 2008 г привели к массовому сокращению рабочих мест на государственных и частных предприятиях. Особенно этот процесс коснулся Юго-Восточного региона Украины. Это связано с тем, что данная часть страны отличается высоким индустриальным развитием, и сокращение объемов производства напрямую повлияло на рост безработицы.

Донбасс- это район с интенсивной маятниковой миграцией, где расположена самая большая в Украине Донецко-Макеевская городская агломерация [4]. Для данного региона характерен высокий уровень урбанизации: в Донецкой обл. удельный вес городского населения составляет 90%, а в Луганской — 87% [3]. В этих областях высоки показатели убыли населения и внутриобластной миграции (Рис 1).

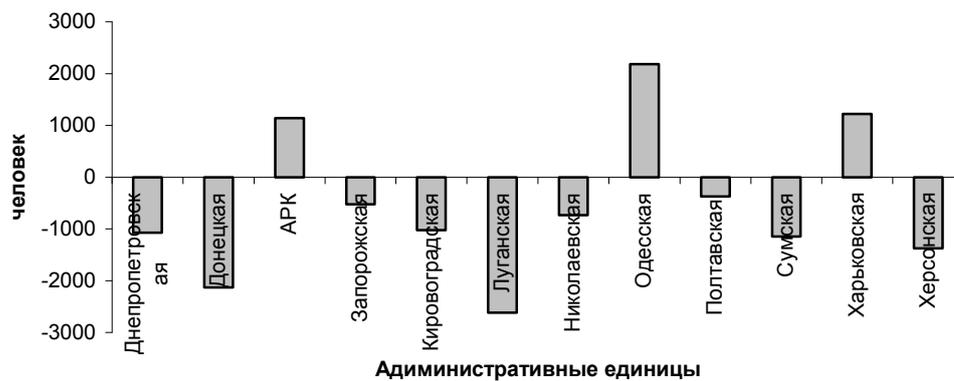


Рис. 1 Прирост населения за счет внутренней миграции в 2010 г [5].

В основном, движение населения происходит из малых городов и рабочих поселков в крупные города (до 40% мигрантов). По-прежнему, наблюдается перемещение из сельской местности в города, преимущественно крупные (около 30%). Примерно половину из этого количества (15% всех мигрантов) составляют переезжающие из депрессивных городов в основном малых и средних шахтерских городов, где закрыты шахты. Еще 10% переезжают из одной местности в другую из Луганской обл. в Донецкую обл. Менее 5% переселенцев покидают крупные города в поисках жилья в малых городах. В крупные города осуществляется внутренняя миграция молодежи в поисках образования и трудоустройства [4, 6]. За счет внутренних миграций в Донецкой, Днепропетровской, Луганской, Запорожской областях в 2010 г наблюдается отрицательный прирост населения. Это говорит о том, что население активно уезжает из этих районов, что связано с высоким уровнем безработицы в высокоиндустриальных областях Донбасса и Приднепровья.

В Запорожской области в структуре миграции преобладает переселение в пределах области (62,2%). Это связано с тем, что одной из особенностей региона

является выход к Азовскому морю, что дает возможность сезонной работы. Здесь фиксируются низкие показатели, людей имеющих постоянную работу.

В Харьковской и Сумской области индустриализация района способствовала формированию высококвалифицированного трудового потенциала [4]. Поэтому в этих районах областные центры имеют развитые трудовые потоки - маятниковую миграцию из зоны субурбанизации. Особенно мощная миграция характерна для города Харькова (второе место по количеству мигрантов после г. Киева). В регионе идет общее увеличение удельного веса лиц пенсионного возраста в составе населения, поэтому особенно остро стоит вопрос обеспечения района трудовыми ресурсами. Население Сумской области в 2010 г сократилось за счет миграций на 1500 человек. Из-за того, что протяженность границ этого региона с Россией наибольшая в Украине, идет активная иммиграция в Россию. В совокупности, около 150 тысяч жителей этих областей находятся на заработках за границей. Кроме того, в данном районе существует один из крупнейших миграционных каналов, через него проходит транзит нелегальной рабочей силы с Востока в Западную Европу.

Особенностью Причерноморского региона являются высокие показатели внешней миграции, по сравнению с другими административными единицами Украины (Рис. 2). Лидирующие позиции занимает Одесская область и АР Крым.

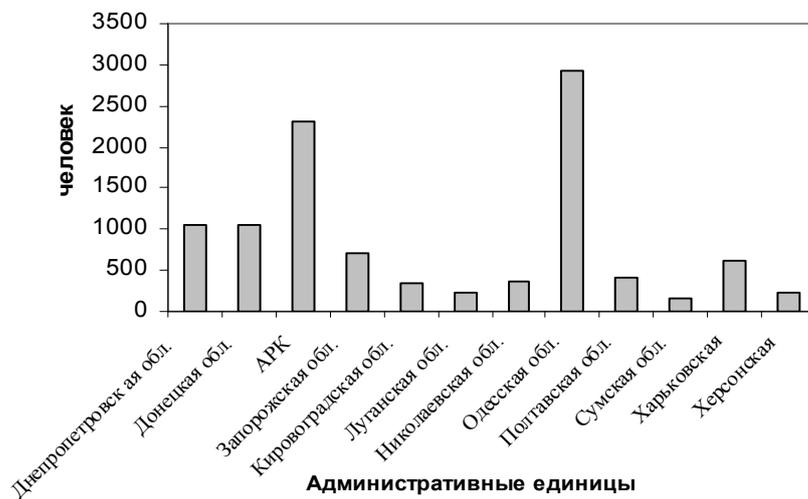


Рис. 2. Прирост населения за счет внешней миграции в 2010 г [5].

В Крыму высок процент официальной безработицы в курортных городах и это связано с сезонностью работы и высоким уровнем тенезации курортно-рекреационной сферы [7]. В г. Севастополь внешний миграционный прирост ежегодно составляет около 1500 человек. Это связано с расположением базы Черноморского флота из 400 тыс. жителей города около 15 тыс. человек – военнослужащие. Наряду с этим на полуострове в 2010 г находилось около 300 человек мигрантов из Узбекистана, российских граждан- 204 чел., Азербайджана-

131 чел., Армении- 109 чел., Молдовы- 61 чел. и Грузии -60 чел. Для Крыма миграция является положительным явлением, за счет нее в 2010 г население полуострова увеличилось на 2,7 тыс. человек. Миграционный прирост отмечается, как в городах, так и в сельской местности.

В Причерноморском регионе Украины главной специфической особенностью являются внутренние сезонные миграции (Рис 1). Они вызваны экономическими причинами. В маятниковых миграциях принимают участие городские жители, преимущественно в возрасте до 30 лет, поскольку они являются наиболее мобильной рабочей силой. Типичными сезонными миграциями являются поездки населения западных и северных областей на уборку зерновых, бахчевых и других культур в области украинской степи (Херсонскую, Николаевскую и Одесскую области).

II. СПЕЦИФИКА МИГРАЦИЙ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ УКРАИНЫ

Особенную специфику имеют миграционные процессы, которые проходят в западных областях Украины, граничащих с более развитыми странами Восточной Европы – Румынией, Венгрией, Словакией и Польшей. Характер миграций в корне отличается от Восточной Украины и появляются, связанные с этим проблемы. Распределение миграционных потоков имеет несколько другой вид (Рис.3).

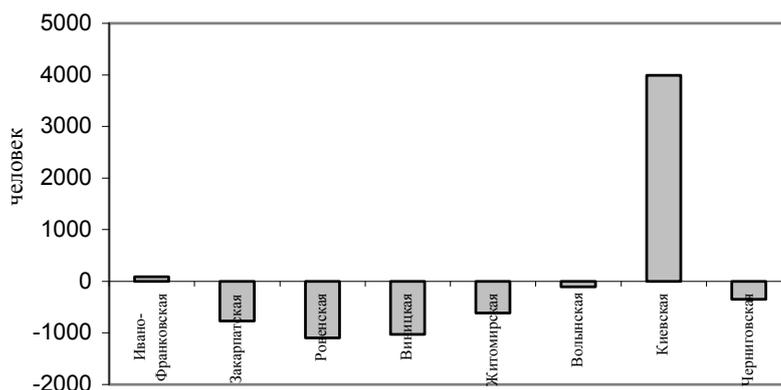


Рис. 3 Прирост населения за счет внутренней миграции в 2010 г [5].

Население активно переезжает из Закарпатской, Ровенской, Винницкой и Черниговской областей в поисках работы в крупные города, либо иммигрирует за границу Украины. В 2010 г отток трудовых ресурсов из Ивано-Франковской и Закарпатской областей увеличился на 20–25% по сравнению с 2009 г. Самая большая проблема Украины, связанная с трудовыми ресурсами, проявляет себя именно в этих приграничных территориях. По некоторым оценкам за годы независимости только с Закарпатской области на заработки в страны Восточной и Западной Европы уехали около 300 тысяч человек. Основной спецификой является

то, что государство само подталкивает население к нелегальной миграции путем запрета получения второго гражданства. Большинство людей, проживающих на этих территориях, не являются этническими украинцами, а такие страны Восточной Европы, как Румыния, Венгрия и Польша за последние годы существенно облегчили получение своего гражданства. Это связано с внутренними проблемами, а именно со вступлением в ЕС и собственным оттоком рабочей силы, например, из Польши в более развитые страны (Германию, Францию и т.д.). В результате, сложилась ситуация когда есть вакансии на низко квалифицированную работу и возможность получить гражданство ЕС для этнических поляков, венгров и словаков, проживающих в Украине. Подтверждением данных процессов является принятие законопроекта парламентом Венгрии в мае 2010 г по упрощению процедур получения гражданства этническими венграми, которые живут в соседних странах, а их больше всего в украинском Закарпатье. Так, лидерами по миграции за границу Украины продолжают оставаться западные регионы, где один из наименьших показателей занятости населения в Украине.

В приграничных территориях остро стоят проблемы нелегальной миграции. В прошлом году в Украине обратились с просьбой о получении статуса беженцев более 100 сомалийцев [8]. В 2010 г было выявлено 466 нелегальных мигрантов, 461 из них депортировали без права дальнейшего въезда в Украину. Следует отметить, что согласно законодательству Украины иностранцы, незаконно находящиеся на территории страны, могут быть депортированы за пределы страны, причем с запрещением въезда на срок до 5 лет, в отличие от Евросоюза, где подобный срок определен в 7 лет [9].

Интересную тенденцию по приросту населения имеет Винницкая область (Рис.4). Она является лидирующей по числу работающих иностранцев. В основном это граждане Польши и Российской Федерации. Характерным для предприятий Винницкой области является привлечение к работе преимущественно квалифицированных иностранных специалистов с опытом работы, часть из которых инвестировали собственные средства в экономику области.

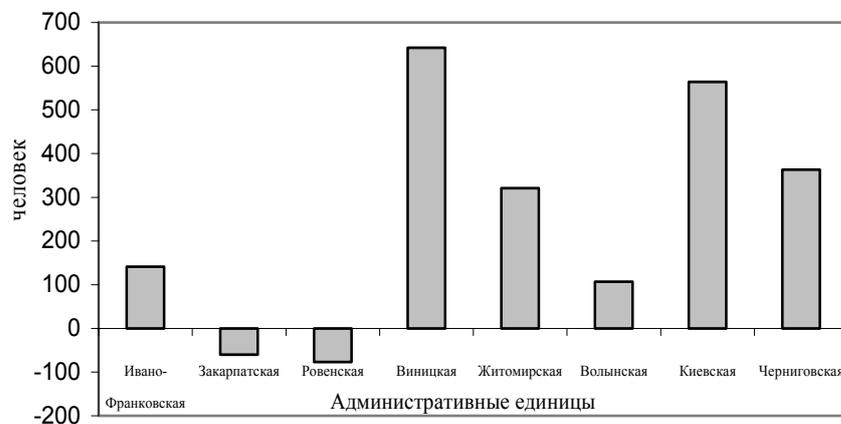


Рис. 4 Прирост населения за счет внешней миграции в 2010 г [5].

В Житомирской области количество нелегальных мигрантов, за последние три года отражает ощутимую тенденцию к увеличению. Среди них граждане Индии, Бангладеш, Китая, Афганистана, Пакистана, Анголы, Камеруна, но официально зарегистрированных случаев «оседания» нелегальной рабочей силы на территории этой области не зафиксировано, а следовательно можно сделать вывод, что в настоящее время область используется в качестве транзитной. Основным направлением перемещения нелегальных мигрантов является автодорога Киев—Чоп, проходящая через Житомир, оттуда поток беженцев направляются в Закарпатскую область для пересечения западной границы Украины.

В центральной части Украины в городах Киеве и Чернигове сформировался самый большой областной комплекс и сложная система расселения населения. Однако статистика фиксирует тот факт, что столице от общего числа населения более 50% не являются коренными киевлянами, 25% переехали в г. Киев в течение последних 3-5 лет и течение последних 6-12 месяцев – примерно 25-30% [1].

Одновременно с внутренней миграцией через г. Киев проходят потоки нелегальных мигрантов. Это граждане России из Кавказа, выходцы из Закавказья – армяне, азербайджанцы, грузины, а также китайцы, вьетнамцы и жители Африки. По некоторым оценкам, беженцев, которые пытаются остаться в Украине приблизительно от 500 до 750 тысяч человек. Часть из них используют Украину, как транзитное государство на пути в Европу.

В целом, спектр иммигрантов в Украине выглядит следующим образом: на первом месте жителями Узбекистана, на втором - из Таджикистана, на третьем — из Молдовы, что касается эмигрантов, что большая часть потока трудовых ресурсов из Украины направлена в Россию, страны Восточной Европы, Германию, Испанию.

ВЫВОДЫ

Учитывая современные тенденции, которые сложились в Украине, государству необходимо реформировать свою миграционную политику, поскольку существует излишняя инертность в этих вопросах. Бедность и вынужденная незанятость являются сегодня общенациональными проблемами в Украине и должны решаться на государственном уровне, потому что не созданы условия для сохранения и возвращения существующей рабочей силы.

Основные причины, почему это происходит:

- несовершенное законодательство, которое не способно защитить права украинцев;
- сильная политическая заангажированность, которая регламентирует наличие только одного гражданства приводит к тому, что значительное число украинцев становится нелегалами;
- высокий уровень безработицы, особенно в Западных областях Украины, приводит к тому, что жители уезжают на заработки;
- отсутствие целенаправленной миграционной политики по возвращению своих граждан и их адаптации;

Все перечисленные причины приводят с совокупности следующих последствий:

- изменяется половозрастная структура населения. Миграция — явление по большей части молодежное, поэтому, как правило, иммиграция улучшает половозрастную структуру принимающего сообщества, а эмиграция — ухудшает;

- ухудшается квалификационная структура рынка труда Украины из-за нерешенности проблемы «утечки умов»;

- происходит усугубление региональных диспропорций, что является проблемой для евроинтеграционных устремлений Украины, поскольку одним из способов упорядочения внешней миграции является ее международно-правовое регулирование, а следовательно, государство обязано формировать собственную миграционную политику, а также разрабатывать национальное законодательство, отвечающее миграционным требованиям Евросоюза.

Выходом из сложившейся ситуации могут служить механизмы управления освоенческими процессами. Среди них:

- создание «городов развития» в депрессивных районах. На периферии для стимулирования перераспределения населения для них можно использовать ряд стимулов: безвозвратные денежные ссуды, помощь в открытии частного дела, повышенные ипотечные ссуды. Подобный опыт широко был использован в Израиле;

- изменять хозяйственную специализацию территории, в частности размещать различные другие виды производства на месте закрытых шахт Донбасса. Подобный опыт был применен в Германии в Рурском бассейне, где на месте выработанных шахт и заброшенной инфраструктуры был создан туристический комплекс;

- реализовывать крупные (трансконтинентальные) транспортные проекты, используя выгодное транзитное месторасположение страны с массовым привлечением рабочей силы.

В заключение можно отметить, что миграция, как процесс, оказывающий влияние на все сферы жизнедеятельности общества и государства оказывает как положительное, так и отрицательное воздействие. Регулирование данного процесса требует совершенствования отечественного законодательства с учетом принципов международного права и опыта других стран.

Список литературы

1. Нагорнова О. Прогнозування демографічних процесів і міждержавної трудової міграції, як компонент формування зовнішньоекономічної діяльності України. [Текст] / О. Нагорнова, С. Ожема [Учебник]. – Львів: Вісник Львівського університету. Серія економічна, 2006. – С. 46- 58.
2. Гнибиденко И. О. Проблемы трудовой миграции в Украине и их решение [Текст] / И.О. Гнибиденко // Экономика Украины. – 2001. – № 4.– С.19-22.
3. Гайдуцкий А.Г. Масштабы потоков миграционного капитала в Украине [Текст] / А.Г.Гайдуцкий // Вісник НБУ. – 2007. – № 10. – С. 11–15.
4. Чернюк Л.Г. Розміщення продуктивних сил України [Текст] / Л.Г. Чернюк, Д.В Клиновий. [Навч. Посібник] – К.: ЦУЛ, 2002. – 470 с.
5. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

6. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка [Текст] Підручник. / [Дорогунцов С.І., Заяць Т.А., Пітюренко Ю.І. та ін.]. [Підручник]. – К.: КНЕУ, 2005. – 998 с.
7. Управління розвитком регіону [Текст] / [Миронова Т.Л., Добровольська О.П., Процай А.Ф., Колодій С.Ю.] [Навч. Посібник] – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
8. Закон України "О беженцах" : по состоянию на 31.05.2005 г. / Верховная Рада Украины. – Офиц. изд. – К : Парлам. Изд – во, 2006. – С. 5 -23.
9. Закон Украины "О правовом статусе иностранцев и лиц без гражданства" : по состоянию на 06.07.2005 г. / Верховная Рада Украины. – Офиц. изд. – К : Парлам. Изд-во, 2005. – С. 7-15.

Ярош О.Б. Міграційні процеси у прикордонних територіях України з врахуванням глобалізації / Ярош О.Б. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 204-211

У статті проаналізовано характер міграційних процесів у прикордонних областях України. Визначено інтенсивність та спрямованість міграційного руху, виявлено характер трудової міграції з врахуванням глобалізації, наведені рекомендації щодо вдосконалення міграційної політики України.

Ключові слова: міграція, міграційна політика, прикордонні території, глобалізація.

Yarosh O.B. Migration processes in the border areas of Ukraine in view of globalization /Yarosh O.B. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 204-211.

The article analyzed the nature of migration processes in the border regions of Ukraine. Determined by the intensity and direction of migration flows, identified the nature of labor migration in the light of globalization, with recommendations for improvement of migration policy of Ukraine.

Key words: migration, immigration policy, border areas, globalization.

Статья поступила в редакцию 28. 08. 2011 г.

УДК 338.984

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Добровенко О.А.

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна
e-mail: DobrovenkoOA@oschadnybank.com*

У статті розглянуто сучасний стан стратегічного управління в банківських установах України, проаналізовано правове регулювання процесу стратегічного планування у вітчизняній банківській системі з урахуванням оновленого законодавства з цієї проблеми.

Ключові слова: банківська установа, стратегія, стратегічне планування

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальність теми дослідження зумовлена більш глибоким розумінням власниками та менеджментом банківських установ необхідності довгострокового стратегічного планування. Інвестиційна привабливість банківської системи України сприяє припливу іноземного капіталу, що дає поштовх до розвитку банків, а звідси і зростання реальної економіки країни і добробуту населення. Але конкурентоспроможність та тривалий розвиток не можливий без наявності довгострокового плану або стратегії розвитку будь-якої компанії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наукових публікацій свідчить, що дослідження проблем методології та практики процесу стратегічного планування присвячено багато досліджень іноземних та вітчизняних вчених: Х. Віссема, Р. Кох, Г. Мінцберг, В. Катькало, В. Єфремов, І. Парасій-Вергуненко, І. Смолін та інших науковців. Проте окремі правові аспекти стратегічного планування в банківських установах України досліджені недостатньо. Це пов'язано з недостатнім врегулюванням цього питання на законодавчому рівні.

Метою дослідження є проаналізувати сучасний стан правового регулювання процесу стратегічного планування у банківських установах України. Ця мета визначила основні завдання статті: розглянути сучасний стан корпоративного управління та стратегічного планування в банківських установах України, проаналізувати світові практики та вітчизняні нормативні документи зі стратегічного планування та охарактеризувати оптимальні періоди планування для вітчизняних банків.

Викладення основного матеріалу. Теоретично та практично доведено, що банк, який функціонує на ринках, що розвиваються, повинен мати цілісну стратегію ринкового розвитку, яка є достатньо гнучкою, адаптованою до доволі нестабільних умов зовнішнього, економічного та правового середовища та такою, що враховує теоретичні та практичні напрацювання, що вже існують у світі [1, с. 64].

Разом з тим відомо, що, незважаючи на тривалу історію та інтенсивність розробок у сфері стратегічного менеджменту, наука ще остаточно не дійшла висновку щодо сутності стратегії та методів її формування. Про це свідчить існування, як мінімум, десяти шкіл, які, дотримуючись різних підходів, розглядають

стратегію як план, принцип поведінки, позицію, перспективу або особливий прийом. Проте сформувався певні положення, щодо яких існує згода і які варто, на наш погляд, врахувати у процесі стратегічного планування:

- стратегія стосується і організації і її оточення;
- стратегія не буває простою;
- від стратегії залежить добробут організації;
- стратегія – це її зміст, і процес розробки та реалізації;
- стратегію неможливо продумати до кінця;
- стратегії існують на різних рівнях компанії;
- стратегія передбачає як концептуальні розробки, так і аналітичний аспект.

Відсутність стратегії розвитку і контролю за виконанням намічених завдань характерно для банків, правління і наглядова рада яких не усвідомлюють важливість стратегічного планування. Якщо довгостроковий план розвитку відсутній або рішення, що приймаються в повсякденній діяльності, йдуть врозріз із завданнями затвердженого плану, діяльність набуває стихійного характеру. Банк не використовує повною мірою можливості інструментів прогнозування і управління показниками фінансової діяльності. Наслідком цього є підвищення усіх банківських ризиків, що при несприятливому розвитку подій може привести до зниження фінансової стійкості банку [2]. Слід також зазначити, що усвідомлення необхідності стратегічного управління виникає на певному етапі розвитку компанії.

Отже, сукупність усіх зазначених вище обставин стала причиною того, що банки пострадянських країн до останнього часу приділяли недостатню увагу розробці та впровадженню стратегій власної діяльності, на що неодноразово вказувалося в економічній літературі [1, с. 64]. Також про низький рівень корпоративного управління свідчать дослідження української банківської системи. Згідно дослідженням Міжнародної фінансової корпорації, які проводились у 2006 році, у 58% банків правління розробляють місію та стратегію розвитку банку, хоча це обов'язки наглядової ради. В той же час, у 20% банків правління також затверджують ці стратегічні бізнес-плани [3, с. 32], хоча це функція наглядової ради або загальних зборів акціонерів. Більшість банків лише у 2006 році починають усвідомлювати потребу в належному стратегічному планування та стратегічному управлінні. Багато з банків, що досліджувалися, вперше офіційно визначили стратегічні цілі та завдання не більше ніж три роки тому [3, с. 78].

Система управління українських банків в даний час характеризується:

- відсутністю стратегії у більшості банків, планів підвищення конкурентоспроможності, загально корпоративних цілей;
- слабкою інформованістю співробітників о стратегічних планах розвитку банку;
- нечітким розподілом службових функцій та делегування відповідальності (у зв'язку з відсутністю досвіду, знання та довгостроковою стратегією розвитку);
- слабкою координацією між структурними підрозділами, що є перешкодою у реалізації внутрішньобанківських проектів або знижуючи їх ефективність;
- недостатньою орієнтацією на потреби та цілі клієнтів, їх стратегію розвитку;
- використанням преміювання як основного та єдиного важеля мотивації

персоналу.

Криза гостро продемонструвала, що у більшості банків були відсутні довгострокові плани розвитку, бачення, планування та прогнозування економічних показників. Докризова поведінка більшості банків була направлена на короткострокове отримання значних прибутків, швидке завоювання ринкових сегментів. О довгостроковості своєї діяльності не було і речі.

Проте процеси активного входження іноземного капіталу на банківські ринки країн СНД, посилення конкуренції та зміна її характеру, необхідність ефективного позиціонування на ринку, ускладнення банківських бізнес-процесів змушують кредитні інститути створювати методологію розробки стратегії, займатися питаннями її формалізації, ефективного втілення та контролю за реалізацією. Ця діяльність банківських інститутів повинна мати підтримку державних органів, тому що держава в першу чергу зацікавлена у стабільній та надійній банківській системі, тому розглянемо правові аспекти регулювання процесу стратегічного планування у банківських установах в Україні.

Наявність стратегій розвитку, у відповідності до якої оцінюються результати роботи банку, закладено в кращих світових практиках корпоративного управління.

Згідно главі V «Принципів корпоративного управління», які були переглянуті Організацією економічного співробітництва та розвитку у 2004 році, в обов'язках правління повинна бути ключова функція по перегляду та спрямуванню корпоративної стратегії, основних планів дій, річних бюджетів та бізнес-планів, встановленню цільових показників діяльності, здійснювані нагляду за виконанням планів та результатами діяльності товариства [4, с. 20].

В рекомендаціях Базельського комітету по банківському надзору у п. 16 відмічається, що наглядова рада банку повинна визначити стратегічні цілі та етичні стандарти, якими банк керуватиметься у своїй повсякденній діяльності, з урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін [5, с. 11]. Необхідною умовою дотримання принципу корпоративного управління щодо визначення стратегічних цілей, визначеного Базельським комітетом, має бути доведення цих цілей до всієї банківської організації. Згідно дослідженням Міжнародної фінансової корпорації, не всі банки України чітко доводили свої стратегічні цілі до організації, забезпечивши поінформованість персоналу на всіх рівнях – комунікація була обмежена взаємодією між акціонерами, наглядовою радою та правлінням [3, с. 78].

Досвід розвинутих країн свідчить, що оптимальним терміном розробки банківських стратегій вважається п'ять років. Враховуючи це, деякі банки складають програми стратегічного розвитку саме на такий період (наприклад, державний ПАТ "Ощадбанк", російський "Сбербанк"). Проте для ринків, що розвиваються і характеризуються нестабільністю, прийнятним вважається горизонт планування у три роки.

Під горизонтом планування розуміється період, протягом якого кредитна установа планує здійснити оптимізацію своєї діяльності, спрямованої на досягнення намічених цілей. Зазначимо, що для більшості особливо великих (системоутворюючих) банків обумовлений у такий спосіб часовий горизонт є дуже віддаленою перспективою. Разом з тим часовий горизонт інших банків може бути

обмежений як плановими діями (продаж, злиття чи добровільна ліквідація банківських установ), так і неплановими (банкрутство і примусова ліквідація). В усіх цих випадках або відбувається зміна економічного потенціалу банку, з'являються нові акціонери і керівники, формуються нові концепції і нова ресурсна база, або потреба у всьому цьому зникає.

На відміну від умовно-нескінченного тимчасового горизонту період, на який можна дати відносно надійний стратегічний прогноз розвитку кредитної установи, значно коротший. У країнах зі стійкою економікою він становить від 3 до 10 років, у країнах із кризовою перехідною економікою – від 3 до 5 років, а часто і менше. Якщо прогноз робиться на більш значний термін, він стає ненадійним, оскільки виникає занадто багато невизначеностей [6, с. 45].

Доступний для аналізу та планування період можна розділити на дві частини: найближчий – відповідає тактичній глибині управління або оперативного планування (тактичне планування, згідно рекомендаціям НБУ по управлінській звітності, це процес розроблення способів досягнення цілей та шляхів реалізації певних середньо- і короткострокових завдань, сформульованих у стратегічному плані, кожній сфері діяльності банку) і довгостроковий – відповідає позиції власне стратегічного управління і планування діяльності банку.

У зв'язку з цим під горизонтом планування чи доступним для аналізу періодом управління ми будемо розуміти такий часовий інтервал, для якого керівники і фахівці (консультанти) банку здатні скласти прогноз із заданим ступенем точності (вірогідності). На практиці достатнім ступенем точності вважається коридор +/- 10-20 %. Більш висока точність значно знижує величину доступного для огляду періоду, менша точність не дає змоги вважати прогноз прийнятним [6, с. 46].

Трирічний термін стратегічного плану зафіксовано у Законі України “Про банки та банківську діяльність” як необхідна умова створення та державної реєстрації банку чи банківського об'єднання [7]. Аналіз законодавства України щодо стратегічного планування показав, що тільки з прийняттям змін до Бюджетного кодексу України статтею 21 було вперше введено на державному рівні плановий період у три роки [8].

Вперше термін “стратегічне планування” щодо банків визначено на законодавчому рівні як “процес визначення основних цілей і стратегій діяльності банку в умовах відповідного ринку” у “Методичних рекомендаціях щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України [9]. Також ці методичні рекомендації щодо управлінської звітності у банках вводять поняття “стратегічної управлінської звітності” та детально описують процес та структуру стратегічного планування у банківських установах.

Також Міністерством економіки України розроблені та затверджені “Методичні рекомендації” щодо структури стратегічного плану та процесу стратегічного планування (для розпорядників бюджетних коштів, згідно законодавству України) [10]. Цей документ підготовлено у досить конкретизованому вигляді (хоча має деякі суперечності та потребує подальшого вдосконалення) та може використовуватися комерційними компаніями, в тому числі банківськими установами в цілях вдосконалення своїх систем стратегічного

управління і планування.

У березні 2007 року НБУ затвердив “Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України” [11]. У цьому документі корпоративне управління визначається як процес, що застосовується для спрямування діяльності установи й управління нею з метою гарантування її безпеки та надійності, а також підвищення її вартості. Рекомендації висвітлюють такі питання корпоративного управління у банках стосовно стратегічного планування:

- розподіл повноважень, компетенції та відповідальність між акціонерами, наглядовою радою і правлінням;

- стратегія розвитку банку та контроль за її реалізацією (у тому числі розвиток системи ефективного планування, ризик менеджменту і систем внутрішнього контролю).

Наявність у банку стратегічної мети контролюється “Інструкцією про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України” [12].

ВИСНОВКИ

Таким чином, сьогоднішній рівень розвитку стратегічного планування у банківських установах, як частини системи корпоративного управління, є доволі низьким. Тільки останнім часом були прийняті законодавчі акти щодо збільшення термінів планування у економіці країни та перші методичні рекомендації щодо самої структури та процедури процесу стратегічного планування. Ці нововведення є позитивним сигналом для розвитку економіки країни в цілому та окремо банківської системи. Але потрібен час для впровадження цих процедур у практичній площині.

Сучасний стан характеризується як початковий етап розвитку системи довгострокового планування. В подальшому постає значна необхідність в розробці та впровадженні в першу чергу на державному рівні довгострокових програм розвитку, стратегій та планів у фінансовому секторі на періоди 5-20 років. Це дасть змогу пришвидшити темпи якісного розвитку банківської системи України, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків та створити умови для їх стабільності та надійності. Тобто, треба запровадити практику детального стратегічного планування банківськими установами на 3-5 років, опис основних напрямків стратегії розвитку банку на 10 років та державні програми розвитку мають бути терміном не менше 15-20 років.

Список літератури

1. Єгоричева С. Інноваційні стратегії банків: сутність та класифікація [Текст] / С. Єгоричева // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 63-72.
2. Мустафаєва Д. Корпоративное управление в банках: на пути к совершенству [Електронний ресурс] / Д. Мустафаєва. – Режим доступу : <http://www.credit-rating.com.ua/ru/Analysis.html>.
3. Дослідження корпоративного управління у банківському секторі України [Електронний ресурс] / Міжнародна фінансова корпорація, 2006. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/ukraine/>.
4. Принципи корпоративного управління ОЕСР [Електронний ресурс] / Організація економічного співробітництва та розвитку, 2004. – Режим доступу : <http://www.finrep.kiev.ua/download/>.
5. Удосконалення корпоративного управління в банківських установах [Електронний ресурс] / Базельський комітет по банківському нагляду, 2005. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/ifcext/ubcg.nsf/>.

6. Любунь О. Особливості розробки стратегічного плану діяльності банківської установи в умовах трансформації економіки [Текст] / О. Любунь // Банківська справа. – 2006. – № 2. – С. 42-46.
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.portal.rada.gov.ua>.
8. Бюджетний кодекс України, прийнятий законом України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.portal.rada.gov.ua>.
9. Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України, затверджені Постановою НБУ від 06.09.2007 р. №324 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Методичні рекомендації щодо розроблення планів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів (за бюджетним призначенням, визначеними законом про Державний бюджет України на відповідний бюджетний період) на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим, затверджені Наказом Міністерства економіки України від 06.04.2011 р. №327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
11. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, схвалено Постановою НБУ від 28.03.2007 р. №98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
12. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України”, затверджена Постановою НБУ від 07.12.2004 р. №480 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Добровенко, А.А. Стратегическое планирование в банковских учреждениях Украины: правовой аспект / Добровенко А.А. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011 – Т. 24 (63). № 2 - С. 212-217.

В статье рассмотрено современное состояние стратегического управления в банковских учреждениях Украины, проанализировано правовое регулирование процесса стратегического планирования в отечественной банковской системе с учетом обновленного законодательства по этой проблеме.

Ключевые слова: банковское учреждение, стратегия, стратегическое планирование.

Dobrovenko, O.A. Strategic planning in banking institutions of Ukraine: legal aspect / Dobrovenko O.A. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 212-217.

The article is considered the current state of strategic management in the banking institutions of Ukraine. The problem of the strategic planning process in the domestic banking system regulation and taking into consideration the revised legislation is analyzed.

Key words: banking institution, strategy, strategic planning

Статья поступила в редакцию 31. 08. 2011 г.

УДК 334.012.33 (72)

КРИВАЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Волошин А.И.

*Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь, Украина
E-mail: alexvl77@mail.ru*

Рассмотрены проблемы соотношения и сочетания рыночных и государственных механизмов регулирования национальных экономик. Показано, что современная экономика представляет сложный и противоречивый механизм взаимодействия рынка и государства, частного и государственного секторов, рыночного саморегулирования и государственного вмешательства. Предложена и описана кривая регулирования национальной экономики, которая представляет собой графическую иллюстрацию взаимодействия этих двух механизмов в современных национальных хозяйствах.

Ключевые слова: государственный сектор, государственное регулирование, рыночное саморегулирование, государственные расходы, кривая регулирования национальной экономики.

ВВЕДЕНИЕ

Государственное регулирование в прошлом столетии стало активно использоваться для решения самых разнообразных проблем развития национальной экономики. Первоначально государственное регулирование не опиралось на мощные объекты государственной собственности и сильный государственный сектор. Оно представляло собой главным образом систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям. Однако постепенно масштабы государственной собственности нарастали и практически все правительства обзавелись своими собственными хозяйствами в виде государственных секторов экономики. И механизм государственного регулирования экономики оказался привязан к государственному сектору, в рамках которого сосредоточились огромные материальные, природные, финансовые, человеческие и другие ресурсы.

Развитие рыночной системы во многих странах достигло такой отметки, когда проникновение государства в социально-экономические процессы стало обязательным условием их корректировки, устранения присущих им острых противоречий, смягчения кризисных последствий их развития и т.д. Степень государственного вмешательства в экономику, применение косвенных или прямых методов государственного регулирования, осуществление мер запрета и разрешения, принуждения и поощрения, выбор сфер национальной экономики, наиболее подходящих для предпринимательской деятельности государства, - эти и многие другие вопросы остаются дискуссионными и в наше время.

В трудах классиков экономической теории и современных авторов рассматриваются различные аспекты взаимодействия государства и рынка, исследуются многочисленные вопросы влияния государства через государственный сектор и государственные расходы на социально-экономическое развитие общества. Значительный вклад в изучение этой проблематики внесли отечественные и

зарубежные авторы: Дж. М. Кейнс, А. Пигу, Дж. Стиглиц, Л.И. Якобсон, А.Я. Лившиц, М.Н. Осьмова, А.А. Чухно, Л.И. Абалкин и др. Анализ последних исследований показывает, что проблеме государственного регулирования экономики отводится важное место в многочисленных работах таких авторов как В. Гееца, В. Венгера, Е. Балацкого и др.

Целью исследования является рассмотрение проблемы соотношения и сочетания рыночных и государственных механизмов в регулировании экономики.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

Проблема регулирования национальной экономики вытекает из признания того факта, что государство – это составная часть рыночной экономики. Многие авторы в своих работах совершенно справедливо рассматривают государственное и рыночное регулирование как два составных компонента единого механизма регулирования национальной экономики. Так, например, М.Н. Осьмова пишет, “государственное и рыночное регулирование в развитых странах – это единый организм, который приспосабливается к изменяющимся внутренним и внешним условиям” [1, с. 5]. Современное экономическое устройство предполагает обязательное взаимодействие рыночных и государственных регуляторов. В действительности, подчеркивает академик А.А. Чухно, рыночное и государственное регулирование тесно взаимосвязаны, и недооценка их внутренней взаимосвязи и взаимодействия является глубокой ошибкой [2, с. 16]. В смешанной экономике, замечает шведский экономист К. Эклунд, сочетаются две крайности: стремление к более либеральной рыночной экономике и стремление к большей урегулированности экономических отношений [3, с. 88-89]. В реальной хозяйственной практике многих стран идет борьба за усиление или ослабление этих двух регулирующих механизмов национальной экономики, но нигде не ставится вопрос о полной замене одного другим. Альтернатива между больше государства или больше рынка, замечает один из зарубежных исследователей, - является ложной альтернативой [4, р. 21].

Конечно, границы между этими двумя способами влияния на развитие национального хозяйства подвижны и расплывчаты. Тем не менее, идею сочетания рыночного и государственного регулирования экономики достаточно наглядно можно продемонстрировать графически, что нами сделано на рис.1.

Если считать, что регулирование национальной экономики – это всегда есть компромисс между действием рыночных механизмов саморегуляции и применением государственного воздействия на социально-экономические процессы, то кривая регулирования национальной экономики (*Regulation of National Economy – RNE*) может быть представлена линией АЕ, отражающей максимум регулирующих возможностей для национального хозяйства (см. рис.1). Понятно, что регулирование экономической деятельности в любой стране, особенно в современных условиях, не может осуществляться исключительно за счет рыночных или государственных методов (т.е., варианты регулирования экономики, обозначенные соответственно точками А и Е и предполагающие 100-процентное

использование или рынка, или государства, являются взаимоисключающими друг друга).

В смешанной экономике это всегда какие-то комбинации того и другого способов обеспечения жизнеспособности национального хозяйства. Варианты, сочетающие рыночное саморегулирование экономики и государственное регулирование экономики, обозначенные на кривой регулирования национальной экономики точками В, С и D (как, собственно говоря, и множество других точек на линии АЕ), показывают различные возможности по усилению и ослаблению того или другого регулятора экономической системы общества. Очевидно, что вариант регулирования, представленный в точке В, отдает предпочтение рыночным подходам в хозяйственной деятельности страны (на долю рыночного саморегулирования приходится 80%) и ограничивает существенно роль государственного участия в экономических процессах (на долю государственного регулирования приходится только 20%). Вариант регулирования национальной экономики, показанный в точке D, представляет собой полную противоположность рассмотренного варианта в точке В: 80% регулирования приходится на государственные инструменты и институты и 20% отводится рыночным механизмам саморегуляции. И, наконец, вариант регулирования национальной экономики, демонстрируемый точкой С на кривой АЕ, уравнивает два подхода к регулированию социально-экономического развития: на 50% регулирование обеспечивается через рыночные институты и еще на 50% - через государственное вмешательство.

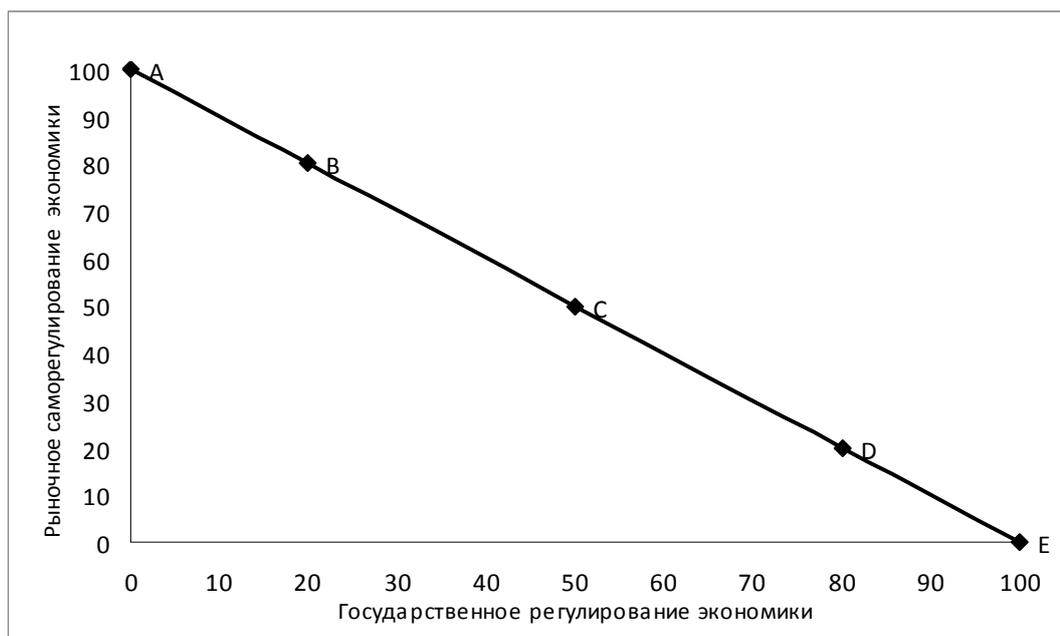


Рис. 1. Кривая регулирования национальной экономики

Конечно, данный формальный подход к возможным комбинациям рыночного и государственного механизмов в регулировании национальной экономики не дает нам возможности выбрать самое эффективное их сочетание. Экономический опыт прошлого столетия свидетельствует, что граница между рыночной саморегуляцией экономики и ее государственным регулированием достаточно подвижна и трудно найти единственное и абсолютно верное решение для их применения в конкретной экономической политике той или другой страны. Эти два механизма не являются альтернативными, они взаимно дополняют друг друга и выбор в пользу усиления одного и ослабления другого происходит под влиянием очень большого числа факторов и особенностей социально-экономического, политического, идеологического, исторического развития нации.

И, тем не менее, можно предпринять попытку количественно охарактеризовать соотношение между этими двумя механизмами регулирования национальной экономики. Для этого нужно принять во внимание широко распространенный в экономической статистике показатель, характеризующий долю государственных расходов в валовом внутреннем продукте (ВВП), за величину, которая отражает процентное участие государства в регулировании экономики. Можно было бы, конечно, воспользоваться данными о доле государственного сектора в производстве ВВП для решения этой задачи. Однако это трудно сделать по двум причинам. Во-первых, не во всех странах рассчитывается официальный статистический показатель, характеризующий удельный вес государственного сектора в конечных результатах экономической деятельности той или другой страны, а данные о государственных расходах определяются регулярно национальными и международными финансовыми и экономическими организациями. Во-вторых, понятие государственного регулирования экономики шире, чем понятие государственного сектора.

Поэтому такой показатель как доля государственных расходов в ВВП полнее отражает степень воздействия государства на социально-экономическое развитие страны. Представляется справедливой позиция Л.И. Якобсона, который пишет, что роль и масштабы государственного сектора «наиболее концентрированно выражаются не его долей в совокупном капитале или товарной массе, производимой для реализации, а скорее, удельным весом государственных доходов и расходов в национальном доходе, валовом национальном или валовом внутреннем продукте» [5, с. 28]. Разделяя такой подход, попытаемся дать количественную характеристику участия рыночных и государственных механизмов в системе регулирования национального хозяйства.

Можно высказать некоторые предположения относительно соотношения между рыночным саморегулированием и государственным регулированием национальной экономики, воспользовавшись данными о процентной доле государственных расходов в ВВП. И тогда, сделанное выше формальное описание кривой регулирования экономики, можно наполнить некоторым реальным смыслом. При этом следует подчеркнуть, что здесь мы имеем в виду страны, прошедшие длительный исторический путь рыночной эволюции, с давно

сформировавшимися институтами государственного влияния на социально-экономическое развитие.

В табл.1 представлены данные, характеризующие долю государственных расходов в ВВП стран с высокоразвитыми рыночными структурами хозяйствования, за продолжительный период времени: 1971-2003 гг. Они свидетельствуют, что перераспределение государством национального дохода, мобилизация в бюджетную систему финансов ресурсов и их расходование достигло огромных размеров и стало устойчивой тенденций. В ведущих странах современного капитализма, констатируют многие исследователи, обозначилась ярко выраженная долговременная тенденция к росту доли государственных расходов в их ВВП [6. с.500].

Действительно, отчетливо просматривается рост государственных расходов в ВВП практически во всех странах без исключения (см. табл. 1). Причем их увеличение в определенные периоды времени сменяется сокращением, что объясняется главным образом осуществлением политики либерализации национальных экономик, проведением приватизации государственных предприятий. Так, например, в Англии государственные расходы, достигнув своего максимума в 70-е и начале 80-х годов прошлого столетия (почти 50% ВВП), стали постепенно уменьшаться и в начале 2000-х годов установились на уровне 40% ВВП страны. Существенное урезание государственных расходов явилось результатом экономической политики консервативного правительства страны во главе с М. Тэтчер, пришедшего к власти в 1979 г. и поставившего задачу радикально сократить экономическое влияние государства на социально-экономические процессы.

Таблица 1
Государственные расходы в некоторых странах в 1971-2003гг., % ВВП

Годы	Канада	Дания	Германия	Испания	Франция	Еврозона	Финляндия	Англия	Италия	Япония	Швеция	США
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1971	н/д	42,9	40,6	25,3	38,7	н/д	33,5	41,3	35,9	21,3	46,9	32,5
1972	н/д	42,6	41,6	24,7	38,6	н/д	34,1	42,5	38,4	22,1	47,3	32,2
1973	н/д	40,2	42,1	24,3	38,5	н/д	32,8	43,2	37,2	22,6	45,8	31,3
1974	н/д	44,4	45,6	24,7	39,7	н/д	33,5	47,7	36,5	24,6	50,1	32,6
1975	н/д	46,1	49,9	26,3	43,7	н/д	38,9	48,9	42,0	26,4	51,4	35,1
1976	н/д	45,8	49,1	27,6	44,4	н/д	40,1	48,7	40,3	26,6	53,5	33,7
1977	н/д	46,5	48,7	29,1	44,0	43,6	41,8	46,1	40,3	27,7	57,5	32,8
1978	н/д	48,0	47,5	31,1	44,7	44,5	41,6	44,3	43,5	28,7	58,4	30,9
1979	н/д	50,5	47,2	32,1	45,3	44,5	40,6	43,3	42,7	29,9	60,8	31,9
1980	н/д	53,6	47,9	34,2	46,6	45,2	40,6	45,7	41,7	30,8	61,0	33,8
1981	42,5	57,3	48,8	36,9	49,4	47,5	41,6	49,1	45,6	31,8	63,4	34,2

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1982	47,3	58,8	48,9	39,0	51,1	48,7	43,4	48,4	47,8	31,9	65,5	36,4
1983	47,9	59,0	47,7	40,0	51,8	49,4	45,0	48,2	50,0	32,1	65,0	36,7
1984	47,5	58,0	46,9	40,4	52,7	49,2	45,0	48,3	50,1	31,4	62,5	35,7
1985	48,0	56,8	46,3	43,1	53,3	49,5	46,9	46,8	50,9	31,0	63,7	36,5
1986	47,5	53,3	45,4	42,6	52,7	49,2	47,9	45,6	51,4	31,2	62,0	37,0
1987	46,1	55,0	45,8	41,0	51,9	48,9	48,5	43,6	50,8	31,7	58,3	36,7
1988	45,4	57,2	45,3	40,9	51,4	48,5	47,0	41,1	51,5	31,1	58,6	35,8
1989	45,8	57,3	44,0	42,2	50,4	47,9	45,2	40,5	52,8	30,5	58,6	35,6
1990	48,8	57,0	44,5	43,4	50,7	48,7	48,6	42,2	54,4	32,1	59,4	36,5
1991	52,3	57,8	47,1	44,9	51,5	50,1	57,7	44,0	55,5	31,8	62,3	37,2
1992	53,3	59,0	48,1	45,9	53,0	51,3	63,0	45,7	56,7	32,8	67,5	38,0
1993	52,2	61,7	49,3	49,4	55,3	53,0	64,2	45,7	57,7	34,7	73,0	37,5
1994	49,7	61,6	49,0	47,3	54,9	51,8	62,9	45,0	54,5	35,2	70,9	36,5
1995	48,7	60,3	49,4	45,0	55,0	51,4	59,6	44,6	53,4	36,1	67,6	36,4
1996	46,6	59,8	50,3	43,7	55,4	51,5	59,7	42,7	53,2	36,6	65,2	35,9
1997	44,3	58,0	49,3	41,8	54,9	50,2	56,4	41,0	51,1	35,4	63,1	34,8
1998	44,4	57,6	48,8	41,4	53,7	49,3	52,8	39,8	49,9	36,5	60,7	34,0
1999	42,5	56,3	48,7	40,2	53,5	48,9	52,1	39,2	48,9	38,1	60,2	33,7
2000	41,0	54,7	45,7	39,8	52,5	47,0	49,0	37,0	46,8	38,6	57,4	33,6
2001	41,4	55,3	48,3	39,4	52,5	48,1	49,1	40,3	48,5	38,0	57,1	34,7
2002	40,6	55,5	48,5	39,7	53,4	48,2	50,0	40,8	47,7	38,7	58,4	35,5
2003	40,1	56,6	49,4	39,3	54,4	48,9	51,0	42,8	48,5	38,3	59,0	35,9

Источник: [7]

Для обобщенной количественной характеристики государственных расходов воспользуемся одной из наиболее распространенной форм средней величины - средней арифметической. Среднегодовой удельный вес государственных расходов в ВВП представляет собой наиболее типичную величину, в которой погашаются индивидуальные различия, присущие отдельным странам и поэтому на ее основе можно сделать некоторые выводы.

В табл.2 содержится информация о среднегодовом уровне государственных расходов в ВВП отдельных высокоразвитых стран современной системы мирового хозяйства в 1971-2003 гг. и в целом по этой группе стран. Эти данные рассчитаны на основе данных, представленных в табл.1.

Так, например, в США удельный вес государственных расходов в ВВП в 1971-2003 гг. в среднем составлял ежегодно 34,8% (см. табл. 2). На основе сделанного нами допущения можно считать, что доля государства в регулировании американской экономики составляет именно эту величину, а на долю рыночных регуляторов приходится 65,2%. Такое соотношение между государственным и рыночным воздействием на экономику США корреспондирует с имеющимися оценками роли американского государства в ней, которые дают известные

специалисты. Прекрасно знающий американскую экономическую действительность Дж. Стиглиц, рассматривая программы государственных расходов американского правительства, замечает, “что одна из центральных характеристик смешанной экономики (подобной американской) состоит в том, что государство обладает лишь ограниченным контролем над экономикой” [8. с.233]. Известный российский экономист А.А. Пороховский так же пишет, что как раз в США утвердилось модель национальной экономики, которая отличается минимальным прямым влиянием государственной собственности и которую можно отнести к классическому либеральному образцу рыночного развития, где частный сектор является фактически всеобъемлющим во всех отраслях [6, с. 514].

Таблица 2
Среднегодовой удельный вес государственных расходов в ВВП отдельных стран в 1971-2003 гг.

Годы	Канада	Дания	Германия	Испания	Франция	Еврозона	Финляндия	Англия	Италия	Япония	Швеция	США
1971-2003	46,2	54	47,1	37,7	49,6	48,7	47,3	44	47,7	31,7	59,7	34,8
1971-2003	45,7 %											

Рассчитано по [7]

В Англии доля государственных расходов в ВВП в эти же годы в среднем ежегодно составляла 44 %, что дает основание говорить о том, что в этой стране регулирование национальной экономики осуществляется за счет государственного регулирования на 44% и рыночного саморегулирования на 56%. Следует отметить, что для европейских стран вообще характерен более высокий удельный вес государственных расходов относительно ВВП, чем для США. Так, согласно данным табл. 2, среднегодовой уровень государственных расходов в ВВП стран еврозоны в 1971-2003 гг. составлял 45,7%. Этот факт лишней раз подтверждает справедливость выводов ученых, которые считают, что в странах Западной Европы продолжают сохраняться традиции мощного государственного регулирования социально-экономической жизни общества [6, с. 514].

Можно заметить, что рыночный механизм и государственный интервенционизм приблизительно в равной степени воздействуют на национальные экономики. В большинстве рассмотренных стран (см. табл.2) уровень государственного воздействия на экономику, определяемый нами через долю среднегодовых государственных расходов в ВВП соответствующих стран, немногим менее 50%: в Канаде он составляет 46,2%, в Германии - 47,1%, во Франции - 49,6, в Италии и Финляндии – соответственно 47,7% и 47,3%. В то же время в ряде национальных

экономик среднегодовой удельный вес государственных расходов в ВВП в 1971-2003 гг. превышал 50%: в Дании он составлял 54%, а в Швеции - 59,7%. Это свидетельствует о том, что в этих странах рыночные механизмы саморегуляции занимают меньше места в системе регулирования национального хозяйства по сравнению с государственным участием в хозяйственной жизни общества.

Действительно, в отдельных европейских странах соотношение между рыночным и государственным механизмами регулирования экономики свидетельствует о более высоком уровне государственного вмешательства в экономику. Так, например, в Швеции доля государственных расходов в ВВП в 1971-2003 гг. в среднем ежегодно составляла почти 60% (59,7%) (см. табл.2), а в отдельные годы достигала даже 70% (см. табл. 1). Следовательно, на рыночные регуляторы в шведской экономике приходится около 40%. Неслучайно в научной литературе широко признается и обсуждается явление особенно активного государственного вмешательства в экономику этой скандинавской страны, которое часто называют проявлением “шведского социализма”. Шведский экономист К. Эклунд отмечает, что по международным стандартам Швеция располагает очень большим государственным сектором и что ни в какой другой промышленно развитой западной стране этот сектор не достигает такой большой доли в ВВП, как это имеет место в Швеции [3. с.155].

Если принять во внимание среднегодовой удельный вес государственных расходов в ВВП рассмотренной группы стран в 1971-2003 гг., который составляет 45,7 %, то можно высказать гипотезу о том, что в их экономиках преобладают с незначительным перевесом рыночные принципы организации хозяйственной жизни общества. Хотя, как было отмечено, в некоторых странах (как, например, в Швеции) делается значительный упор на государственное перераспределение ресурсов в экономике и на более активное вмешательство государства в социально-экономические процессы.

Совершенно справедливо констатируется в одной из работ, “что западным странам удалось установить приемлемый баланс между рыночными свободами и государственным регулированием экономики” [9, с. 48]. Поэтому точка С на кривой регулирования национальной экономики (см. рис. 1), которая предложена нами чисто гипотетически, является наиболее подходящей для демонстрации почти, что равномерного распределения сил между свободой рыночных отношений и государственным вмешательством в регулировании экономики в этих странах. Усредненная доля государственных расходов в ВВП позволяет нам сделать вывод о том, что в современных смешанных экономиках многих развитых стран реализуется вариант сочетания рынка и государства приблизительно в пропорции 54% на 46%.

ВЫВОДЫ

Таким образом, регулирование национальной экономики есть симбиоз рыночного и государственного механизмов, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Очевидно, что современная экономика не может

эффективно функционировать только на основе рыночного саморегулирования. Точно также государство не может принять на себя полностью регулирование социально-экономического развития общества. Кривая регулирования национальной экономики, предложенная нами, представляет собой графическую иллюстрацию взаимодействия этих двух механизмов в национальном хозяйстве и позволяет сделать несколько важных выводов.

Во-первых, одним из приемлемых методов оценки государственного участия в регулировании национальной экономики является удельный вес государственных расходов в ВВП той или другой страны. Долю госрасходов в ВВП можно рассматривать как интегрированный показатель вмешательства государства в социально-экономическую жизнь общества.

Во-вторых, границы между рыночными и государственными регуляторами экономики очень подвижны. Общественный выбор, который делают люди в политической сфере, постоянно меняет соотношение между ними в пользу того или другого регулятора. Вполне вероятно, что в краткосрочной перспективе из-за опасности новых кризисных явлений, наподобие тех, что имели место в 2008-2009гг., произойдет усиление государственного влияния на национальные экономики.

В-третьих, примененный нами подход к определению доли государственного участия в регулировании экономики через государственные расходы в ВВП, позволяет говорить о том, что в сегодняшних экономиках установилось примерное равновесие между рыночными и государственными механизмами влияния на национальные хозяйства. Правда, это в большей степени характерно для западноевропейских стран. Есть исключения, характерные как для отдельных стран: например для американской и шведской экономики, где преобладают соответственно рыночные и государственные регуляторы.

Список литературы

1. Осьмова М.Н. Место государства в современных условиях / М.Н. Осьмова // Роль государства в экономике: мировой опыт: материалы круглого стола (Москва, 22 апреля 1999 г.) / Моск. гос. ун-т им. М.В.Ломоносова; под ред. проф. М.Н.Осьмовой. – М.: ТЕИС, 2000. –С.5-12.
2. Чухно А.А. Актуальные проблемы развития экономической теории на современном этапе / А.А. Чухно // Экономика Украины. – 2009. - №4. – С.14-28.
3. Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель / К. Эклунд; пер. со швед. – М.: Экономика, 1991. – 349с.
4. Propuesta para un crecimiento estable_ suficiente y justo / Elías R.A. Garavito // Quórum. - 1998. - №61. – P.19-30.
5. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов: Учебник для студ. вузов, обуч. по направлению "Экономика"/ Якобсон Л. И. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 319с.
6. Государственная собственность в экономике России и других стран. Вопросы истории и теории / [Г.П. Иванов, К.А. Хубиев, А.А. Пороховский, Н.М. Розанова и др.]; Под ред. В.Н. Черковца. – М.: МГУ, ТЕИС, 2002. – 593с.
7. Академия моральных и политических наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.asmp.fr/fiches_academiciens/lavosiere/pactstabilite/anglais/anneex1.pdf
8. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц; пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720с.

9. Надель С. Рыночная экономика и экономическая демократия / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. - №1. – С.45-53]

Волошин А.І. Крива регулювання економіки та її інтерпретація / Волошин А.І. // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Т. 24 (63). № 2. - С. 218-227.

Розглянуті проблеми співвідношення і поєднання ринкових і державних механізмів регулювання національних економік. Показано, що сучасна економіка являє складний і суперечливий механізм взаємодії ринку і держави, приватного та державного секторів, ринкового саморегулювання та державного втручання. Запропонована та описана крива регулювання національної економіки, яка являє собою графічну ілюстрацію взаємодії цих двох механізмів в сучасних національних господарствах.

Ключові слова: Державний сектор, державне регулювання, ринкове саморегулювання, державні витрати, крива регулювання національної економіки.

Voloshin A.I. The curve of economic regulation and its interpretation / Voloshin A.I. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 218-227.

The problems of correlation and combination of market and state mechanisms of regulation of national economies. It is shown that the modern economy is a complicated and contradictory interaction mechanism of the market and the state, private and public sectors, market self-regulation and government intervention. We propose and describe a curve control of the national economy, which is a graphical illustration of the interaction of these two mechanisms in modern national economies.

Key words: The public sector, government regulation, market self-regulation, government spending, regulation curve of the national economy.

Статья поступила в редакцию 31. 08. 2011 г.

УДК 339.73

ІНСТРУМЕНТИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: СПЕЦИФІКА І НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Яншина А. М.

*Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, Україна
E-mail: anna.ianshyna@gmail.com*

У статті проаналізовано основні фінансові інструменти, що використовують Міжнародна фінансова корпорація та Європейський банк реконструкції і розвитку на ринках, що формуються. Досліджено динаміку використання головних механізмів фінансування розвитку у період світової економічної і фінансової кризи та виявлено ключові особливості у діяльності МФК й ЄБРР у цей період.

Ключові слова: Міжнародна фінансова корпорація, Європейський банк реконструкції і розвитку, фінансовий інструмент, міжнародні фінансові організації.

ВСТУП

Роль міжнародних фінансових організацій (МФО) у процесі розвитку ринків, що формуються, важко перебільшити. Специфіка економічних систем країн-реципієнтів фінансових ресурсів накладає значний відбиток на особливості співпраці кожної конкретної країни з МФО. Це, зокрема, проявляється у використанні міжнародними фінансовими організаціями різних за своєю суттю і призначенням інструментів фінансування розвитку на ринках, що формуються. На вибір фінансових інструментів міжнародних інститутів, безумовно, впливає і фаза економічного циклу, і світова ринкова кон'юнктура.

У цілому, зрозуміло, що світова економічна криза внесла корективи у діяльність міжнародних фінансових інститутів на ринках, що формуються. Однак, у цьому сенсі постає питання щодо впливу кризових явищ на вибір інструментів фінансування розвитку міжнародними фінансовими інститутами у вказаній групі країн. У свою чергу, відповідь на дане питання сприятиме подальшим дослідженням існуючих фінансових інструментів, зокрема, у розрізі динаміки ринків та трансформацій ключових атрибутів фінансових інструментів у контексті світової економічної кризи.

Міжнародні фінансові організації, здійснюючи діяльність на ринках, що формуються, оперують цілою низкою інструментів, які відповідають конкретним потребам того чи іншого суб'єкта господарювання. Беручи до уваги значну кількість фінансових інститутів, що ведуть діяльність у вказаній групі країн, та інструментів, які використовують зазначені інститути, розглянемо особливості інструментів фінансування розвитку лише на прикладі двох фінансових організацій, представлених і в Україні – Міжнародної фінансової корпорації (МФК) та Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Світова економічна і фінансова криза послужила поштовхом для посилення наукового інтересу до особливостей міжнародних фінансових організацій з огляду на гостру нестачу кредитних ресурсів, що супроводжує кризові явища, та

прогресуючі процеси фінансової глобалізації, які сприяли поширенню кризових явищ у світовій економіці.

У своїх роботах Колосова В., Пинзеник В., Чугунов І., Хорошковський В. розглядають загальні економічні і правові аспекти, ключові перспективи співпраці України з міжнародними фінансовими інститутами, при цьому детально не зупиняючись на інструментах, які використовують конкретні МФО у процесі власної діяльності на ринках, що формуються [1; 2; 3]. Так, наприклад, Колосова В. акцентує увагу на еволюції відносин України з міжнародними фінансовими інститутами та пропонує свій погляд на діяльність МФО крізь призму процесу фінансової глобалізації [4; 5]. Сльозко О. обґрунтовує роль МФО у трансфері кризових явищ, не зупиняючись на конкретних інструментах [6]. Бідник Н. вивчає вплив діяльності міжнародних валютно-кредитних інституцій на розвиток національної економіки у загальних рисах [7]. Однак, фінансові інструменти, що сприяють такому розвитку залишаються поза увагою автора.

Адамик В. у своєму дослідженні розкриває загальні риси фінансових інструментів МФО [8]. Разом із тим, беручи до уваги той факт, що поза аналізом залишилися міжнародне синдиковане кредитування (один з ключових інструментів фінансування розвитку) і динаміка використання різних інструментів міжнародними фінансовими інститутами, зокрема, і у контексті світової економічної кризи, на наш погляд, дослідження має дещо неповний і узагальнений характер. Бурденко І., навпаки, детально розглядає сутність та атрибути фінансових інструментів як економічних категорій, проте не зупиняється на інструментах МФО [9].

У цілому у наукових дослідженнях з даної проблематики автори, здебільшого, зосереджують увагу на вивченні галузевої і географічної диверсифікації проектів міжнародних валютно-кредитних інститутів у контексті кризових явищ, аналізують проблеми діяльності МФО в умовах фінансової глобалізації, обґрунтовують різноманітні аспекти співпраці України з конкретними міжнародними фінансовими інститутами. Виходить, що якісні і кількісні характеристики фінансових інструментів, які використовують МФО на етапі світової економічної кризи, і, відповідно, прямо впливають на економічний розвиток країн світу, у роботах науковців детально не розкрито та потребують подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження особливостей діяльності та використання різних фінансових інструментів Європейським банком реконструкції і розвитку та Міжнародною фінансовою корпорацією у кризовий період на ринках, що формуються.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Європейський банк реконструкції і розвитку та Міжнародна фінансова корпорація є одними з головних фінансових інститутів, що оперують на ринках, які формуються. Міжнародна фінансова корпорація, яка була заснована у 1956 році, входить до групи Світового банку та об'єднує сьогодні 182 країни-члени. Європейський банк реконструкції і розвитку був створений у 1991 році для підтримки політичних та економічних реформ у країнах Центральної і Східної Європи. На сучасному етапі ЄБРР фінансує проекти у 29 країнах світу.

Обидві організації тісно співпрацюють з приватним сектором та застосовують цілу низку фінансових інструментів у процесі допомоги розвитку у вказаній групі країн. Зростання активності двох фінансових інститутів відбувалося і у кризовий період. Так, якщо у 2006 році загальний обсяг самостійно наданих Європейським банком реконструкції і розвитку ресурсів сягав 4.9 млрд. євро, у 2007 році – 5.6 млрд. євро, то у 2010 році – вже 9 млрд. євро [10]. Між іншим, загальний обсяг реалізованих проектів (за рахунок коштів ЄБРР і залучених ресурсів) у 2010 році склав близько 22 млрд. євро [10].

Схожою динамікою характеризується і діяльність Міжнародної фінансової корпорації на вказаному етапі. У 2006 фінансовому році (ф.р.) сумарний обсяг інвестицій у капітал, наданих позик, боргових зобов'язань сягав 12.78 млрд. дол. США, у 2007 ф.р. – 15.79 млрд. дол. США, а у 2010 ф.р. – вже 25.94 млрд. дол. США [11]. Крім того, у 2010 році кредитні ресурси Європейського банку реконструкції і розвитку були спрямовані до сектору фінансових інститутів (34%); паливно-енергетичного сектору (21%); у сільське господарство, промисловість, туризм, телекомунікаційний сектор і сектор послуг (25%); на розвиток інфраструктури (20%). Кількість проектів ЄБРР і МФК також зросла до 386 одиниць (на 24% більше, ніж у 2009 році) і 528 одиниць (на 15% більше, ніж у 2009 році і 46% більше, ніж у 2006 році) відповідно [11].

Головними механізмами залучення фінансових ресурсів МФК та ЄБРР підприємствами на ринках, що формуються, є двостороннє кредитування, спільне фінансування (насамперед, міжнародне синдиковане кредитування) та участь у капіталі. Серед інших інструментів підтримки розвитку – гарантії, консалтингові послуги тощо. На наш погляд, доцільно всі основні інструменти, що використовують Європейський банк реконструкції і розвитку та Міжнародна фінансова корпорація для сприяння розвитку, розподілити на дві групи – первинні інструменти (ті, що забезпечують безпосереднє фінансування – різні форми участі у капіталі і види кредитування) та вторинні інструменти (ті, що полегшують і розширюють доступ до кредитних ресурсів – гарантії, консалтингові послуги, тощо).

З точки зору підприємств-позичальників у кризовий період більш значущою була і залишається перша група інструментів. У цьому сенсі, беручи до уваги загальне зростання кількості проектів та активності ЄБРР і МФК у кризовий період, постає питання щодо можливих змін у пріоритетах вибору фінансових інструментів на цьому етапі. З метою виявлення особливостей використання різних інструментів в умовах світової економічної і фінансової кризи, прослідкуємо зв'язок між ними у динаміці.

Двостороннє кредитування є класичною формою надання кредитних ресурсів як для банківських установ, так і міжнародних фінансових організацій. У контексті МФО такий вид кредитів має назву кредити типу А, які являють собою кредитні ресурси з власних коштів тієї чи іншої міжнародної фінансової організації. Так, кредити Міжнародної фінансової корпорації надаються підприємствам у середньому на 7-12 років у вільноконвертованих валютах і, насамперед, у доларах США.

Міжнародне синдикуване кредитування Європейського банку реконструкції і розвитку та Міжнародної фінансової корпорації відіграє важливу роль у процесі надання кредитних ресурсів позичальникам на ринках, що формуються. У цілому, схема процесу синдикування за участю МФО є подібною до класичної процедури синдикування кредитів. Міжнародні фінансові інститути виконують функції банко-організатора, визначаючи коло учасників синдикату та надаючи певну суму позики.

Як у межах ЄБРР, так і у межах МФК створені спеціальні підрозділи (Відділ із синдикування кредитів і Відділ із синдикування та мобілізації ресурсів відповідно), які здійснюють організацію синдикуваних позик. Синдикування, як правило, здійснюється за кредитною програмою типу А/В, основний зміст якої зводиться до того, що Європейський банк реконструкції і розвитку та Міжнародна фінансова корпорація організують синдикат, залучають до участі у кредиті інші банки (міжнародні або ж місцеві банківські інститути); позичальнику надаються власні кошти ЄБРР або МФК (кредит типу А) і залучені кошти інвесторів (кредит типу В).

Участь у капіталі (пайове фінансування) як форма співпраці Європейського банку реконструкції і розвитку та Міжнародної фінансової корпорації з компаніями на ринках, що формуються, є однією з пріоритетних. МФК та ЄБРР, як правило, не здійснюють активної участі в управлінні підприємством та оперують на ринковій основі у межах кожного комерційного проекту. Регулювання та контроль за пайовим фінансуванням у межах Міжнародної фінансової корпорації здійснюють регіональні і галузеві департаменти.

Динаміка використання Європейським банком реконструкції і розвитку та Міжнародною фінансовою корпорацією двосторонніх, синдикуваних кредитів і пайового фінансування є досить неоднозначною як у докризовий, так і кризовий періоди. У 1997-2004 роках інвестиції у капітал, синдикуване і двостороннє кредитування використовувалися ЄБРР практично в однакових обсягах за деякими виключеннями. Так, зокрема, як засвідчують статистичні показники, у період суттєвого поштовху активності на міжнародному ринку капіталів у 2004 році, зросли й обсяги залучених кредитних ресурсів шляхом міжнародного синдикуваного кредитування і масштаби фінансування розвитку, загалом.

У 2005-2006 роках (у порівнянні з 2004 роком) відбувається зниження обсягів синдикуваних позик, організованих Європейським банком реконструкції і розвитку поряд зі зниженням сумарного обсягу проектної допомоги ЄБРР. Серед реципієнтів синдикуваних кредитів Європейського банку у 2005-2006 роках лідирували фінансові установи, а позик Міжнародної корпорації – промислові підприємства і компанії сектору послуг.

2008 рік характеризується зменшенням загальних масштабів фінансування розвитку Європейським банком на ринках, що формуються (Рис. 1). Це, перш за все, пов'язане з різким зниженням активності на міжнародному ринку капіталів, що, у свою чергу, ускладнювало для ЄБРР процес залучення банківських установ до міжнародних синдикатів і, відповідно, акумуляції кредитних ресурсів шляхом міжнародного синдикуваного кредитування. Відтак, зменшення обсягів проектної допомоги Європейського банку у даний період відбувалося, здебільшого, у зв'язку зі зниженням обсягів синдикуваного кредитування, тоді як масштаби

двостороннього кредитування за власний рахунок ЄБРР та інвестицій у капітал суттєво не змінились.

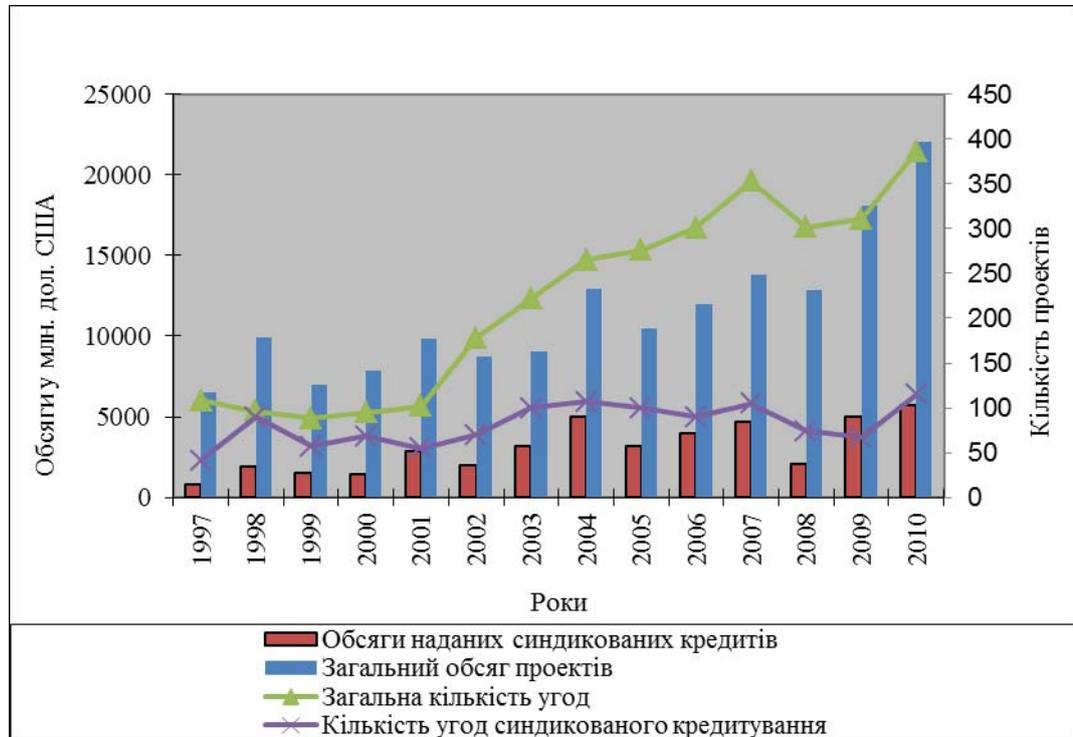


Рис.1. Показники діяльності Європейського банку реконструкції і розвитку на ринках, що формуються у 1997-2010 роках [10].

Статистичні показники свідчать про те, що масштаби міжнародного синдикованого кредитування Міжнародною фінансовою корпорацією компаній на ринках, що формуються, на відміну від обсягів синдикованого кредитування Європейським банком, зростають у 2008 фінансовому році (Рис. 2). Зважаючи на стан міжнародного ринку капіталів у цей період, який практично ідентичним чином вплинув на діяльність ЄБРР і МФК, такі відмінності у статистичних даних можна пояснити специфікою формування статистичної бази у межах двох організацій, а саме: орієнтацією ЄБРР на календарний рік, а МФК – на фінансовий рік при веденні розрахунків. Іншими словами, синдиковані позики, організовані Міжнародною фінансовою корпорацією у другій половині 2007 року, який характеризувався ще досить позитивними тенденціями на міжнародному ринку капіталів, включено до 2008 фінансового року, що і сприяло дещо «штучному» зростанню показників синдикованого кредитування МФК у 2008 році. Відтак, з огляду на такі особливості у розрахунках, можемо говорити про, у цілому, досить близькі тенденції у діяльності МФК та ЄБРР.

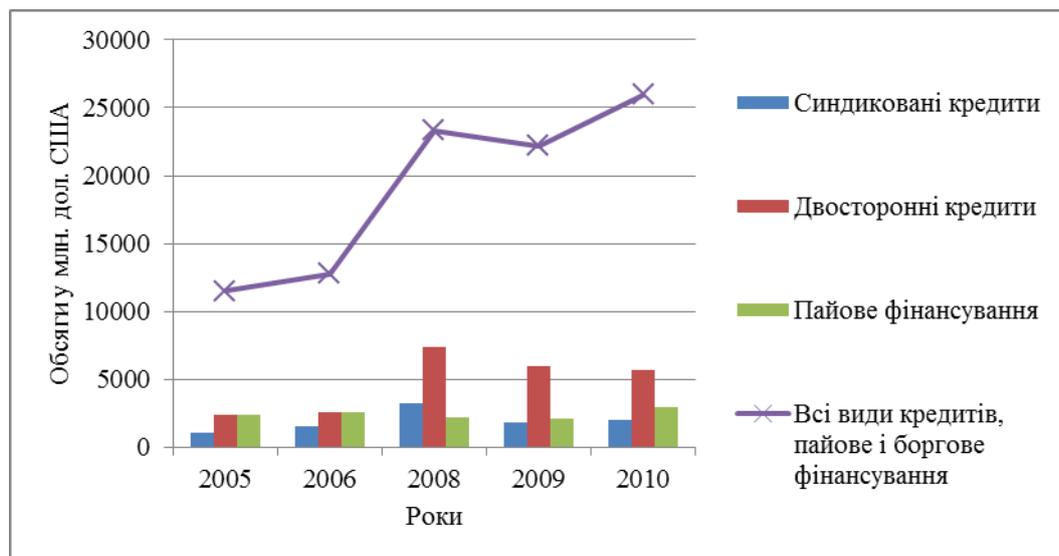


Рис. 2. Обсяги фінансування Міжнародною фінансовою корпорацією розвитку на ринках, що формуються, у 2005-2010 роках [11].

Надалі, у 2009-2010 роках, загальні показники активності Європейського банку реконструкції і розвитку і Міжнародної фінансової корпорації у вказаній групі країн виглядають оптимістично. Серед новітніх тенденцій, що характеризують особливості міжнародного синдікованого кредитування Європейським банком реконструкції і розвитку підприємств на ринках, які формуються, у 2010 році виділимо наступні: по-перше, лідером за обсягами залучених синдікованих позик виступає Російська Федерація і Туреччина (22 і 15 проектів відповідно). Найбільші угоди спільного фінансування ЄБРР у цей період – кредит на суму 250 млн. дол. США «Промсвязьбанку» і 150 млн. євро спільному підприємству Ford Orsan [10]. Схожа ситуація мала місце і до початку світової економічної кризи, коли у 2005-2007 роках, Російська Федерація також була основним реципієнтом синдікованих кредитів ЄБРР.

По-друге, на вказаному етапі найбільші за обсягами синдіковані позики для установ фінансового сектору Європейський банк реконструкції і розвитку організував для фінансових установ Російської Федерації, Туреччини, Вірменії, Молдови. По-третє, в інших секторах економіки важливими проектами, які було профінансовано за допомогою міжнародного синдікованого кредитування стали програми з покращення транспортної мережі у м. Варшава; підтримки європейського виробника алюмінію «Alro» та поліпшення енергоефективності шляхом фінансування російської компанії «УгрГаз». По-четверте, кількість угод синдікованого кредитування і загальна кількість проектів ЄБРР за останні роки

мають схожу лінію тренду, що підкреслює значущість синдікованих позик серед інших фінансових інструментів Європейського банку.

Такі темпи розвитку синдікованого кредитування ЄБРР, на наш погляд, обумовлені переважанням пайового і боргового фінансування над міжнародним синдікованим кредитуванням у 2008-2010 роках, внаслідок несприятливих тенденцій на міжнародному ринку капіталів. Фактично, основною формою інвестування у цей період стає пайове фінансування за власні кошти Європейського банку реконструкції і розвитку. Так, наприклад, у 2008 році ЄБРР здійснив рекапіталізацію низки фінансових установ, співпрацюючи у цьому напрямі з урядами країн і Міжнародним валютним фондом.

Разом із тим, у контексті Міжнародної фінансової корпорації варто підкреслити, що у 2005-2006 роках співвідношення між інвестиціями у капітал і двосторонніми позиками у портфелі МФК залишалося практично однаковим. Ситуація змінилася у 2008-2010 роках, коли двостороннє кредитування стало головним механізмом фінансування розвитку на ринках, що формуються. Це, як вбачається, пов'язане зі зростанням попиту на кредити у національних валютах вказаної групи країн. Мова йде, насамперед, про російський рубль, індійську рупію, філіппінський песо, колумбійський песо, бразильський реал.

ВИСНОВКИ

1. На етапі світової економічної і фінансової кризи проблема залучення кредитних ресурсів промисловими підприємствами та фінансовими інститутами загострюється у зв'язку зі зростаючими ризиками кредитування і дефіцитом вільних фінансових ресурсів, що вносить корективи у діяльність і пріоритети використання різних інструментів Європейським банком реконструкції і розвитку та Міжнародною фінансовою корпорацією на ринках, що формуються. Разом із тим, окремі характерні риси проектної допомоги ЄБРР і МФК у вказаній групі країн залишаються без змін.

2. Як у докризовий період, так і на етапі світової економічної кризи, головними для Європейського банку і Міжнародної фінансової корпорації інструментами фінансування розвитку на ринках, що формуються, виступають інвестиції у капітал, двосторонні і міжнародні синдіковані кредити. Всі три економічні категорії віднесено до первинної групи інструментів підтримки розвитку, які забезпечують позичальникам безпосередній доступ до кредитних ресурсів ЄБРР і МФК. До другої групи включено всі інструменти, що полегшують та сприяють процесу залучення і використання кредитних ресурсів. Такий розподіл головних інструментів ЄБРР і МФК у подальшому дозволить поглибити наукові підходи до сутності та особливостей операцій міжнародних фінансових організацій на ринках, які формуються.

3. У періоди поживлення активності на міжнародному ринку капіталів, відбувається зростання обсягів міжнародного синдікованого кредитування Європейського банку реконструкції і розвитку та Міжнародної фінансової корпорації і, навпаки, кризові явища у системі світового фінансового ринку негативно впливають на динаміку міжнародного синдікованого кредитування ЄБРР

і МФК. У свою чергу, з огляду на несприятливі очікування інвесторів на світовому фінансовому ринку у кризові періоди Європейський банк реконструкції і розвитку та Міжнародна фінансова корпорація збільшують обсяги фінансування за власний рахунок. Зокрема, на етапі світової економічної кризи основною формою інвестування Європейського банку реконструкції і розвитку та Міжнародної фінансової корпорації у вказаній групі країн стає пайове і боргове фінансування. Враховуючи той факт, що інвестиції у капітал МФК та ЄБРР мають значну специфіку, а також зростаючу роль перших серед інших інструментів фінансування розвитку в умовах світової економічної кризи, дана форма інвестування є перспективним напрямом для подальшого наукового аналізу у контексті міжнародних фінансових організацій.

4. Ситуація на міжнародному ринку капіталів і ціна ресурсів є одними з вирішальних факторів у кожному конкретному році (періоді) при формуванні структури інвестиційного портфелю і визначенні пріоритетів у виборі фінансових інструментів Європейського банку реконструкції і розвитку та Міжнародної фінансової корпорації.

Список літератури

1. Україна і Європейський банк реконструкції та розвитку / [В. М. Пинзеник, І. Я. Чугунов, В. П. Колосова та ін.]; за ред. В. М. Пинзеника. – К. : НДФІ, 2008. – 176 с.
2. Колосова В. П. Стратегія допомоги Світового банку / В. П. Колосова // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 36-46.
3. Хорошковський В. І. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика : монографія / В. І. Хорошковський. – К. : Інтеллект, 2002. – 428 с.
4. Колосова В. П. Розвиток відносин України з міжнародними фінансовими організаціями: монографія / В. П. Колосова. – К. : НДФІ, 2008. – 232 с.
5. Колосова В. П. Міжнародні фінансові інституції в умовах фінансової глобалізації / В. П. Колосова // Дослідження міжнародної економіки : збірник наукових праць. Вип. 1(66). – Київ : ІСЕМВ, 2011. – С. 238-246.
6. Сльозко О. Трансфер фінансово-економічної кризи. Роль МФО / О. Сльозко // Дослідження міжнародної економіки : збірник наукових праць. Вип. 1(66). – Київ : ІСЕМВ, 2011. – С. 54-71.
7. Бідник Н. Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Н. Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. Вип. 19.3. – Львів : НЛТУ України, 2009. – С. 153-157.
8. Адамик В. В. Кредитно-боргові важелі міжнародної політики подолання бідності: сучасний погляд на проблему / В. В. Адамик // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. Випуск 72, Ч. II. — К. : КНУ ім. Т. Шевченка ІМВ, 2008. — С. 17-23.
9. Бурденко І. Класифікація випущених фінансових інструментів: фінансове зобов'язання чи інструмент капіталу / І. Бурденко // Вісник НБУ. – 2010. – №3. – С. 27.
10. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com>.
11. Офіційний сайт Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifc.com>.

Яншина А. Н. Инструменты международных финансовых институтов: специфика и новейшие тенденции / Яншина А. Н. // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2011 – Т. 24 (63). № 2 - С. 228-236.

В статье проанализированы основные финансовые инструменты, которые используют Международная финансовая корпорация и Европейский банк реконструкции и развития на формирующихся рынках. Исследована динамика использования главных механизмов финансирования развития в период мирового экономического и финансового кризиса и выявлены ключевые особенности деятельности МФК и ЕБРР на данном этапе.

Ключевые слова: Международная финансовая корпорация, Европейский банк реконструкции и развития, финансовый инструмент, международные финансовые организации.

Ianshyna A. M. Instruments of International financial organizations: peculiarities and new trends / Ianshyna A. M. // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 228-236.

The author analyses main characteristics and dynamics of financial instruments used by the International Financial Corporation and the European Bank for Reconstruction and Development in emerging markets. Key peculiarities of the IFC and EBRD activity during the world economic and financial crisis are revealed.

Key words: International Financial Corporation, European Bank for Reconstruction and Development, financial instrument, International financial organizations.

Статья поступила в редакцию 31. 08. 2011 г.

УДК 311.336

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СИСТЕМИ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМ КАПІТАЛОМ

Колеснік Я. В.

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Стаття присвячена дослідженню основних підходів до побудови статистичного забезпечення управління формуванням банківського капіталу. Розглянуто основні методологічні аспекти цієї проблеми та вплив певних факторів на зміну рівня ефективності функціонування банківського капіталу.

Ключові слова: статистичне забезпечення, управління капіталом, ефективність.

Функція управління капіталізацією банків полягає в розробці єдиних для всієї України принципів організації управління капіталізацією банків, що мають охоплювати: визначення державних пріоритетів допомоги банкам; формування необхідного фонду фінансових ресурсів за кошти державного бюджету; розподіл цих коштів між регіонами країни. Не менш важливим завданням є координація взаємозв'язку з державними структурами, прямо або опосередковано зацікавленими в здійсненні заходів щодо управління капіталізацією банків та сталому фінансуванні цих заходів.

Важливою проблемою, яка повинна вирішуватися на загальнодержавному рівні, є створення централізованих систем, що забезпечують банки інформацією як поточного комерційного характеру, так і стосовно стану регіональних ринків капіталів. На базі принципів управління капіталізацією банків на державному рівні забезпечується мобілізація для цієї мети фінансових ресурсів за рахунок не лише бюджетних коштів, а і накопичень приватних інвесторів, у тому числі й іноземних, через систему відкритих ринків капіталів.

Програма управління капіталізацією банків визначає перспективні орієнтири, на досягнення яких слід спрямовувати відповідні проекти та заходи, що мають міжрегіональне значення та відповідають завданням управління.

Основною проблемою в процесі формування власного капіталу банку є не нарощування капіталу, а встановлення його оптимальної для конкретного банку величини з урахуванням різноманітних факторів, а саме: специфіки пасивних операцій, ризикованості розміщення активів та ін. Можливість залучення банком додаткових коштів залежить від ефективності управління формуванням власного капіталу банку, що забезпечуватиме сталий розвиток банківської системи.

Таким чином, організаційний механізм управління капіталізацією банків на державному рівні дозволяє адаптувати цей процес до суспільно-економічних умов, що складаються в країні. Саме тому проблема оцінки ефективності управлінських рішень щодо капіталізації банків на основі інформаційно-статистичної бази є актуальною.

Окремі проблеми управління власним капіталом банку досліджували вітчизняні вчені М. Алексєнко, І. Бланк, С. Герасименко, А. Головач, В. Захожай,

М. Могильницька, А. Пересада, Л. Примостка, М. Савлук. Водночас недостатньо дослідженими і висвітленими є питання формування статистичного забезпечення управління банківським капіталом для підвищення ефективності його функціонування.

Метою статті є розгляд існуючих статистичних підходів до визначення елементів системи статистичного забезпечення, що сприятиме позитивним результатам діяльності банківської системи. У статті здійснюється спроба статистичного оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи в частині результативного використання ресурсної бази.

У цьому дослідженні ми будемо виходити із такого трактування поняття система: система – це сукупність елементів, створених та об'єднаних для досягнення певної мети (реалізації певної ідеї, місії) у взаємодії із зовнішнім середовищем, згрупованих у певні підсистеми, блоки тощо [5]. Основними складовими елементами банківської системи є банки – юридичні особи.

Для вирішення поставленого завдання розглянемо суть поняття «ефективність банківської системи». У наукових публікаціях ефективність банківської системи розглядається у двох аспектах. Перший – це економічна ефективність кожної банківської установи як суб'єкта господарювання [1; 2]. Другий – це суспільно-економічна ефективність кожної банківської установи зокрема та банківської системи в цілому як чинників, що сприяють ефективності функціонування соціально-економічної системи держави [4].

У процесі розробки системи статистичного забезпечення необхідно чітко визначити мету управління банківським капіталом та способи її досягнення. Структурну схему цілей управління наведено на рис. 1.

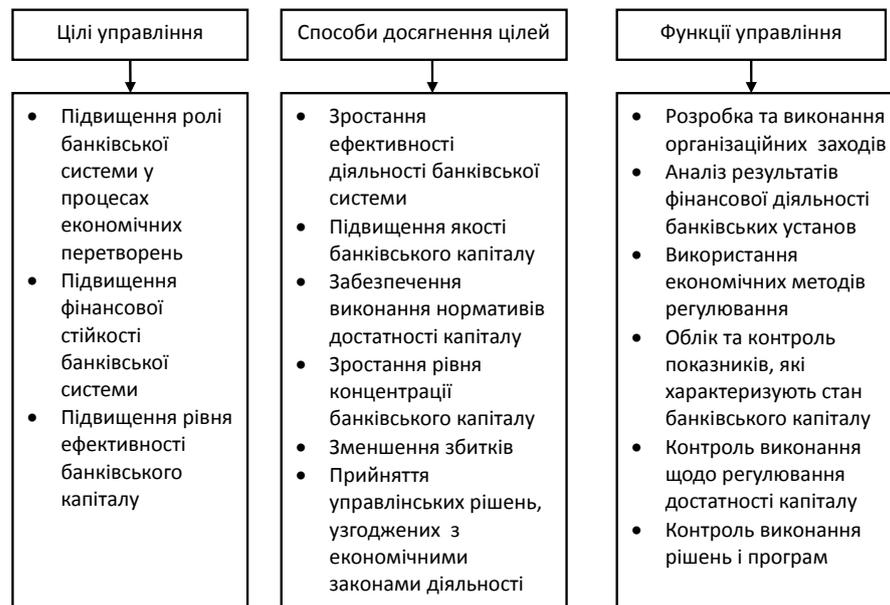


Рис. 1. Цілі управління банківським капіталом

Ефективне управління банківським сектором значною мірою залежить від оптимальності поєднання окремих видів економічних ресурсів, що задіяні у виробничому процесі, рівня організації діяльності та праці, системи управління кожною окремою банківською установою. Механізм взаємодії дозволяє встановити оптимальні пропорції витрат на формування, підтримку та розвиток окремих структурних елементів економічного потенціалу: фінансового, інвестиційного, трудового та інноваційного потенціалів[2;3]. Цей механізм також визначає стратегічний потенціал банківського сектору, під яким слід розуміти потенційні можливості для досягнення глобальних і локальних стратегічних цілей у відповідних умовах внутрішнього та зовнішнього середовища при найбільш ефективному використанні наявних ресурсів [8].

Концептуальні засади створення системи статистичного забезпечення управління передбачають визначення мети, завдання і принципів її побудови (рис. 2).



Рис. 2. Концептуальні засади створення системи статистичного забезпечення управління банківським капіталом

Концепція управління капіталізацією банків на основі функціонального підходу включає мету, завдання, принципи, що реалізуються через комплекс механізмів: нормативно-правовий, організаційний і фінансово-економічний. Зазначений комплекс механізмів буде ефективним лише за умови виконання усіх функцій управління в їх сукупності та взаємозв'язку.

Методологічні засади статистичного забезпечення управління банківським капіталом повинні бути адекватними основним напрямкам регулювання діяльності банківської системи, будуватися на використанні цільового та функціонального

підходів до вирішення проблем, передбачати: застосування спеціальних методів аналізу; використання статистичної методології; обґрунтування методів статистичних досліджень; вибір складових методичного забезпечення залежно від етапу реалізації управлінського рішення аналізу (рис. 3).

Управління функціонуванням та формуванням власного капіталу банку повинно враховувати комплекс факторів, що впливають на ефективність його використання, рівень якої, у свою чергу, залежить від інтенсивності процесів капіталізації. Аналіз тенденцій формування власного капіталу свідчить про концентрацію капіталу в найбільших банках та зниження частки ресурсів малих банків у сукупній ресурсній базі банківської системи України.

Методологічне підґрунтя статистичного забезпечення управління	
<ul style="list-style-type: none"> – побудова моделей системи статистичного забезпечення управління; – використання статистичної методології; – обґрунтування методів статистичних досліджень; – вибір складових методичного забезпечення залежно від етапу реалізації управлінського рішення 	
↓	
Засади	Зміст
Системний підхід до вирішення завдань аналізу регіональних процесів	<ul style="list-style-type: none"> – визначення наявності взаємозв'язків між внутрішніми та зовнішніми чинниками; – урахування змін окремих властивостей досліджуваної системи
Адекватність основним напрямкам регулювання банківських процесів	<ul style="list-style-type: none"> – побудова методології статистичних обстежень відповідно до проблем розвитку банківської системи; – визначення структури інформаційної статистичної бази залежно від структури банківської системи; – інформаційне забезпечення контролю встановлених нормативів; – гармонізація системи статистичного забезпечення та процесу розробки управлінських рішень
Цільовий підхід до вирішення проблем формування банківського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – урахування особливостей капіталізації банківської системи; – своєчасне внесення змін до структури та змісту показників, що характеризують напрями формування банківського капіталу
Функціональний підхід до вирішення проблем функціонування банківського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – створення функціонально-проблемної інформації; – виконання певних завдань статистичного дослідження, диференційованих за функціями діяльності управлінських структур банківської системи
Формування вимог до управлінських та статистичних моделей	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення ролі управління процесами банківської діяльності; – необхідність встановлення взаємозв'язків між показниками функціонування банківського капіталу та показниками фінансової стійкості банків

Рис. 3. Методологічні засади статистичного забезпечення управління банківським капіталом

Вимірювання економічної ефективності окремих банківських установ або їх груп доцільно здійснювати шляхом встановлення взаємозв'язку між цим показником

як результативною ознакою та розміром і структурою банківського капіталу в розрізі окремих його груп як факторними ознаками. Загальна середня ефективність функціонування банківського капіталу залежить від рівня ефективності в окремих банках або їх групах, а також від частки капіталу кожної банківської установи в загальній величині капіталу банківської системи держави [6; 7].

У цьому випадку ставиться завдання визначити зміну середнього рівня ефективності капіталу під впливом вищевказаних факторів, для чого застосовуємо систему взаємозв'язаних індексів.

Рівень ефективності визначаємо за формулою [1]:

$$e_i^B = \frac{NP_i^B}{BC_i^B},$$

де e_i^B – рівень ефективності i -го банку;

NP_i^B – чистий прибуток i -го банку;

BC_i^B – власний капітал i -го банку.

Частка капіталу окремих груп банківських установ у загальній величині капіталу визначаємо за формулою:

$$S_j^G = \frac{BC_j^G}{\sum_j BC_j^G},$$

де S_j^G – частка капіталу j -ї групи в загальній величині капіталу;

BC_j^G – величина власного капіталу j -ї групи банків.

Частку капіталу окремих банків у складі відповідних груп, до яких належать зазначені банки, розраховуємо так:

$$S_{i_j}^B = \frac{BC_{i_j}^B}{\sum_{i_j} BC_{i_j}^B}, i = \overline{1, 24}, j = \text{I, II, III}, i_{\text{I}} = \overline{1, 8}; i_{\text{II}} = \overline{9, 17}; i_{\text{III}} = \overline{18, 24},$$

де $S_{i_j}^B$ – частка капіталу i -го банку в загальній величині капіталу j -ї групи, до якої він належить.

Вихідні та розрахункові показники для визначення впливу чинників на величину ефективності за допомогою системи зв'язаних індексів наведені в табл. 1 (індекси 0 та 1 відносять величини умовних розрахункових періодів).

У комбінаційному розподілі за банківськими установами та їх групами індекс ефективності змінного складу обчислюємо за формулою:

$$I^{з.с.} = \frac{\sum (e_i^B \cdot S_1^B) \cdot S_1^G}{\sum (e_0^B \cdot S_0^B) \cdot S_0^G} = \frac{0,1278 \cdot 0,775 + 0,8519 \cdot 0,116 + 0,5475 \cdot 0,109}{0,0900 \cdot 0,719 + 0,1152 \cdot 0,177 + 0,1392 \cdot 0,104} \cdot \frac{0,2576}{0,0995} = 2,5874.$$

Результати обчислень свідчать що за рахунок усіх факторів, які вивчаються, ефективність за вказаний період зросла майже в 2,9 раза.

Таблиця 1.

Показники діяльності окремих банків

Номера банків за групами	Чистий прибуток банків, млн. грн.		Власний капітал, млн. грн.		Рівень ефективності окремих банків		Частка капіталу груп у загальній величині капіталу		Частка капіталу банку у складі групи банків	
	NP_0	NP_1	BC_0	BC_1	e_0^E	e_1^E	S_0^r	S_1^r	S_0^b	S_1^b
	2005 р.	2010 р.	2005 р.	2010 р.	2005 р.	2010 р.	2005 р.	2010 р.	2005 р.	2010 р.
Група I	540	7 265	6 003	56 853			0,719	0,775		
1	165	1 050	1 466	10 271	0,113	0,102	-	-	0,244	0,181
2	1	692	356	16 386	0,003	0,042	-	-	0,059	0,288
3	90	21	614	10 869	0,147	0,002	-	-	0,102	0,191
4	39	1 243	742	4 902	0,053	0,254	-	-	0,124	0,086
5	86	126	909	6 028	0,095	0,021	-	-	0,151	0,106
6	122	2 751	1 167	5 610	0,105	0,490	-	-	0,194	0,099
7	25	1 364	367	475	0,068	2,872	-	-	0,061	0,008
8	12	18	382	2 312	0,031	0,008	-	-	0,064	0,041
Група II	170	7 253	1 476	8 514			0,177	0,116		
9	6	450	192	2 026	0,031	0,222	-	-	0,130	0,238
10	36	11	164	384	0,220	0,029	-	-	0,111	0,045
11	12	631	179	657	0,067	0,96	-	-	0,121	0,077
12	8	711	143	1 192	0,056	0,596	-	-	0,097	0,140
13	18	62	165	1 457	0,109	0,043	-	-	0,112	0,171
14	23	145	169	1 400	0,136	0,104	-	-	0,114	0,164
15	47	445	225	631	0,209	0,705	-	-	0,152	0,074
16	12	4416	151	95	0,079	46,484	-	-	0,102	0,011
17	8	382	88	672	0,091	0,568	-	-	0,06	0,079
Група III	121	8 056	869	7 993			0,104	0,109		
18	3	4 216	168	4 336	0,018	0,972	-	-	0,193	0,509
19	7	15	115	569	0,061	0,026	-	-	0,132	0,008
20	6	299	115	246	0,052	1,215	-	-	0,132	0,003
21	44	4	149	555	0,295	0,007	-	-	0,171	0,008
22	41	452	164	814	0,250	0,555	-	-	0,189	0,011
23	19	2 988	115	1 184	0,165	2,524	-	-	0,132	0,016
24	1	82	43	289	0,023	0,284	-	-	0,049	0,004
Усього	831	22 574	8 348	73 360			1,000	1,000		

Величина індексу фіксованого складу дорівнює 3,6, тобто у стільки разів збільшився середній показник ефективності за рахунок зміни ефективності банківського капіталу окремих банківських установ усередині групи:

$$I^{ф.с.} = \frac{\sum(\sum e_i^E \cdot S_1^b) \cdot S_1^r}{\sum(\sum e_0^E \cdot S_1^b) \cdot S_1^r} = \frac{0,2576}{0,0717} = 3,590.$$

Вплив структурних зрушень у розподілі банківського капіталу усередині групи відображає індекс структурних зрушень 1-го порядку:

$$I^{з.с.(1)} = \frac{\Sigma(\Sigma e_0^b \cdot S_1^b) \cdot S_1^r}{\Sigma(\Sigma e_0^b \cdot S_0^b) \cdot S_1^r} = \frac{0,0717}{0,0983} = 0,7302.$$

Отримане значення індексу показує, що за рахунок цього фактора середня величина ефективності зменшилася на 27%, а це свідчить про негативні структурні зрушення усередині групи.

Індекс структурних зрушень 2-го порядку показує, що структурні зміни у розподілі між групами банківських установ також негативно вплинули на величину середнього значення ефективності, яке зменшилося за рахунок цього фактора на 1,3%.

$$I^{з.с.(2)} = \frac{\Sigma(\Sigma e_0^b \cdot S_0^b) \cdot S_1^r}{\Sigma(\Sigma e_0^b \cdot S_0^b) \cdot S_0^r} = \frac{0,0983}{0,0995} = 0,9870.$$

Отримані результати розрахунків задовольняють основному співвідношенню системи взаємозв'язаних індексів.

$$I^{з.с.} = I^{ф.с.} \cdot I^{з.с.(1)} \cdot I^{з.с.(2)},$$

$$2,5874 = 3,5902 \cdot 0,7302 \cdot 0,9870,$$

$$2,5874 = 2,5874.$$

Таким чином, при визначенні основних підходів до розробки системи побудови статистичного забезпечення управління банківським капіталом обов'язковим є дослідження впливу показників розміру та структури власного капіталу на ефективність його використання. Такий підхід дозволяє встановити існуючі взаємозв'язки цих показників та комплексно враховувати їх вплив.

Список літератури

1. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : [навч. посіб.] / Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. — К. : КНЕУ, 2005. — 333 с.
2. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : [моногр.] / Алексеєнко М. Д. — К. : КНЕУ, 2002. — 276 с.
3. Статистика : [підруч.] / [Герасименко С. С., Головач А. В., Єріна А. М. та ін.]. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — К. : КНЕУ, 2001. — 468 с.
4. Бланк И. А. Управление формированием капитала / Бланк И. А. — К. : Ника – Центр, 2000. — 512 с.
5. Герасименко В. Управление капиталом банка в Украине в условиях финансовой кризиса / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник НБУ. — 2010. — № 10. — С. 12—17.
6. Могильницька М. Про оцінювання банківської системи регіону / М. Могильницька, Я. Побурко // Регіональна економіка. — 2005. — № 2. — С. 206—213.
7. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : [підруч.] / Примостка Л. О. — [2-ге вид., доп. і перероб.]. — К. : КНЕУ, 2004. — 468 с.
8. Сидорова А. В. Жмайло М. А. Ефективність банківської діяльності: статистична оцінка та моделювання / А. В. Сидорова, М. А. Жмайло // Статистика України. — 2010. — № 1. — С. 46—52.

Колесник Я. Основные подходы к разработке системы статистического обеспечения управления банковским капиталом/ Я. В. Колесник // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. — 2011 — Т. 24 (63). № 2 - С.

237-244.Статья посвящена исследованию основных подходов к построению статистического обеспечения управления формированием собственного капитала. Рассмотрены основные методологические аспекты этой проблемы, а также влияние отдельных факторов на изменение уровня эффективности функционирования банковского капитала.

Ключевые слова: статистическое обеспечение, управление капиталом, эффективность.

Kolesnik Ya. V. Basic approaches to the development of statistical software for banking capital management / Ya. V. Kolesnik // Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. – Series: Economy and Management. – 2011. - Vol. 24 (63), № 2. – P. 237-244.

The article is devoted to basic approaches researching to creation of statistical support of control by formation of own capital. The main methodological aspects of this problem, and also the influence of separate factors on the change of the effectiveness level of banking capital functioning are considered.

Keywords: statistical software, capital management, performance.

Статья поступила в редакцию 31. 08. 2011 г.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Апатова Наталия Владимировна, д.п.н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической кибернетики Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

Волошин Алексей Иванович, ст. преподаватель кафедры экономической теории Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Деренуца А.С., магистр кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

Добровенко Олександр Анатолійович, аспірант кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Ермоленко Геннадий Григорьевич, заведующий кафедрой финансы предприятия и страхования Таврического национального университета им. В.И. Вернадского, к.т.н., доцент

Журба Ирина Сергеевна, старший преподаватель кафедры финансов и кредита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Иванов Сергей Викторович, к.ф.-м.н., доцент кафедра экономической кибернетики Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Ивченко Михаил Сергеевич, аспирант кафедры экономической теории Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Климчук Светлана Владимировна, доктор экономических наук, доцент кафедры финансы и кредит Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Коваленко Ольга Юріївна, к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства Чорноморського державного університету імені Петра Могили

Колеснік Яна Валеріївна, аспірантка Національної академії статистики, обліку та аудиту

Колодий Сергей Юрьевич, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Копачёва Екатерина Игоревна, аспирант кафедры финансы предприятия и страхования Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Корчинский Владимир Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита Таврического национального университета имени В.И. Вернадского

Корягін Максим Вікторович, Львівська комерційна академія, кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку

Кравченко Н.С., аспирант кафедры международной экономики Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Кузнецов Михаил Михайлович, к.георг.н., доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Максимюк Наталья Вячеславовна, старший преподаватель кафедры учета и аудита Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Мочалина Ольга Сергеевна, аспирант кафедры финансов и кредита Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Москалева Юлия Петровна, к.ф.-м.н., IT Crimea

Никитина Марина Геннадиевна, д. геогр. н. зав. кафедрой «Международная экономика» Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Рудницкий Андрей Олегович, старший преподаватель кафедры «Международная экономика» Таврического национального университета им. В.И. Вернадского

Рыбников Андрей Михайлович, ст. преподаватель кафедры «финансы и кредит» экономического факультета

Рыбников Михаил Сергеевич, к.ф.-м.н., доцент кафедры экономической кибернетики аврического национального университета имени В. И. Вернадского

Римарська Надія Іванівна, національний університет “Львівська політехніка”, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу.

Рябцева Наталія Олександрівна, аспірант кафедри економіки праці та управління персоналом Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Федоров Виталий Константинович, старший преподаватель кафедры экономической кибернетики Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Чепоров Валерий Владимирович, доцент, заведующий кафедрой учета и аудита Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

Чепорова Галина Евгеньевна, старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования Таврического национального университета имени В.И.Вернадского

Яншина Анна Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії і конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

Ярош Ольга Борисовна, к.э.н, доцент кафедры международной экономики Таврического национального университета имени В. И. Вернадского

СОДЕРЖАНИЕ

Апатова Н.В. Теоретико-методологические подходы к построению модели инновационного развития национальной экономики	3
Ермоленко Г.Г. Денежная оценка земли санаторно курортного учреждения , как дополнительный источник финансирования.....	16
Журба И.С. Теоретические основы молодежной жилищной ипотеки.....	28
Иванов С.В., Москалева Ю.П. Подготовка документации бизнес-приложений.....	49
Ивченко М.С. Влияние иностранного капитала в банковской системе Украины на платежный баланс.....	56
Климчук С.В. Особенности управления экономическим потенциалом предприятий сферы услуг	65
Коваленко О.Ю. Напрями поліпшення фінансового стану підприємств в ринкових умовах	70
Колодий С.Ю. Институциональные изменения и их влияние на сбалансированность финансовых ресурсов государства в условиях рыночных трансформаций.....	77
Копачёва Е.И. Основные процессы стратегического управления финансовой устойчивостью туристических предприятий.....	85
Корчинский В.Е. Повышение финансовой самостоятельности регионов в контексте проведения реформы в сфере межбюджетных отношений.....	97
Кравченко Н.С. Институционализация рынка возобновляемых источников энергии.....	107
Кузнецов М.М. Особенности развития современной евразийской транспортно-логистической инфраструктуры.....	112
Максимюк Н.В. Оценка влияния факторов на эффективность деятельности предприятий индустрии туризма АРК.....	123
Мочалина О.С. Инвестиционный потенциал агропромышленного комплекса АР Крым....	132
Никитина М.Г., Рудницкий А.О., Деренуца А.С. Теоретико-методологические основы концепции экономической безопасности региона.....	140

Рыбников А.М., Рыбников М.С.	
Управление сбалансированным развитием в государственном вузе.....	149
Римарська Н.І., Корягін М.В.	
Суть та значення поняття бюджет як економічної категорії у ринковій економіці.....	155
Рябцева Н.О.	
Варіативність чисельності вихованців дитячих будинків сімейного типу та прийомних сімей: соціально-економічна ретроспектива розвитку.....	161
Фёдоров В. К.	
Предпосылки возникновения новых форм лечебно-оздоровительного туризма	171
Чепоров В.В.	
Пряма та зворотна задачі перерозподілу чинників витрат в системах АВС- та цільового калькулювання для вищих навчальних закладів	180
Чепорова Г.Є.	
Визначення та класифікація фахових дисциплін як основи формування професійної компетентності майбутніх економістів.....	192
Ярош О.Б.	
Миграционные процессы в приграничных территориях Украины в условиях глобализации.....	204
Добровенко О.А.	
Стратегічне планування у банківських установах України: правовий аспект	212
Волошин А.И.	
Кривая регулирования экономики и ее интерпретация	218
Яншина А.М.	
Інструменти міжнародних фінансових організацій: специфіка і новітні тенденції	228
Колесник Я.В.	
Основні підходи до розробки системи статистичного забезпечення управління банківським капіталом	237
Сведения об авторах.....	245
Содержание.....	248