



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІНСТИТУТ
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ім. В. Даля
(м. Сєвєродонецьк)

„Майбутній науковець – 2011”

матеріали регіональної науково-практичної конференції

9 грудня 2011 року

м. Сєвєродонецьк

Частина II

Сєвєродонецьк, 2011

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІНСТИТУТ
СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ім. В. Даля
(м. Сєвєродонецьк)**

„Майбутній науковець – 2011”
матеріали регіональної науково-практичної конференції
9 грудня 2011 року
м. Сєвєродонецьк

Частина II

Сєвєродонецьк, 2011

Майбутній науковець – 2011 : матеріали регіон. наук.-практ. конф. 9 груд. 2011 р., м. Сєвєродонецьк. Ч. II / укладач В. Ю. Тарасов – Сєвєродонецьк : Технол. ін-т Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк), 2011. – 118 с.

Редакційна колегія:

дек. хім. фак., к.т.н., доц. **Заїка Р.Г.**;

дек. фак. ПМ, к.т.н., доц. **Єлісєєв П.Й.**;

зав. каф. ЕП, к.е.н., доц. **Шевцова Г.З.**.

ЗМІСТ

<u>Беззубко Б.И.</u> ДЕПОПУЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ГОРОДАХ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА.....	5
<u>Гарбарук Д.С.</u> ПРОБЛЕМЫ ВИСОТНОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ.	7
<u>Полякова Д.В.</u> ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	9
<u>Локтев Д. П.</u> ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	12
<u>Товстограй І.М.</u> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ	15
<u>Лесик Ю.С.</u> ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	19
<u>Геряк Д.Н.</u> ПРИМЕНЕНИЕ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	22
<u>Сидорова Т.Ю.</u> КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЫБОР СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПАО «ЭМСС»	24
<u>Локтіонова О.А.</u> ПРОБЛЕМЫ НАБЛИЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПРИ ОБЧИСЛЕННІ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ	27
<u>Решетнікова О.Ю.</u> ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	30
<u>Красникова Ю.В.</u> ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ.....	32
<u>Малаховская В.В.</u> РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ. ГЛАВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ	35
<u>Нагорний О.О.</u> ПРОБЛЕМЫ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	37
<u>Шилова Ю.Ю.</u> РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	39
<u>Сиводедова Я.В.</u> ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ	42
<u>Полякова Д.В.</u> ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	45
<u>Снопенко М.Г.</u> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	48
<u>Ушакова А.А.</u> АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	50
<u>Евтүхова О.А.</u> ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНУ.	52
<u>Тихонова Т. В.</u> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ.	55
<u>Соколовская А.В.</u> НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ПУТИ РАЗВИТИЯ.....	57
<u>Ярешко Д.Л.</u> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ.....	59
<u>Снопенко М.Г.</u> КОНЦЕПЦИЯ «ЭТИКИ КОЛЛЕКТИВНОГО ТРУДА» И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРАКТИКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	62
<u>Грінчук К.С.</u> ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.	63
<u>Грибенко Ю.М.</u> ПІДХОДИ К ДОСЛІДЖЕННЮ ДОВІРИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	66
<u>Киселёва А.К.</u> ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	69
<u>Коробова М.В.</u> МАТРИЧНИЙ МЕТОД ВИБОРУ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЯК ЗАСІБ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	71

<u>Соколовская А.В.</u> ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НОРМИРОВАНИЕМ ТРУДА.....	72
<u>Ніколенко Є.М.</u> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (ТОВАРІВ, РОБІТ, ПОСЛУГ) У ФІНАНСОВОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ...	73
<u>Цуричунія К.Г., Сатюкова О.Е.</u> ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	76
<u>Кобец В.В.</u> ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И ЗАЩИТЫ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ.....	79
<u>Распопова И.А.</u> МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	81
<u>Ярешко Д.Л.</u> ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	82
<u>Изюмская А.В.</u> СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ.....	85
<u>Ковтун Б.В.</u> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	86
<u>Астахов А.В.</u> ВНЕШНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАЙМЫ КАК ПРОБЛЕМНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	88
<u>Булдаков Д.А.</u> ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНИХ ДИСПРОПОРЦИЙ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ	90
<u>Должицкая Д.М.</u> НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ ГРАЖДАН УКРАИНЫ	95
<u>Овчинников А.Ю.</u> АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ОШИБОК, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	97
<u>Архипов П.А.</u> ПРОТИВОРЕЧИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И ОЦЕНКА ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ.	99
<u>Киселева А.К.</u> МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	101
<u>Молоткова Е. С.</u> УСЛОВИЯ РАСПОСТРАНЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В УКРАИНЕ	103
<u>Новікова Ю. С.</u> КОНКУРЕНЦІЯ ЯК КАТЕГОРІЯ І ЯК ВЛАСТИВІСТЬ РИНКУ	105
<u>Сараева В. Л.</u> ОПРЕДЕЛЕНИЕ СФЕР ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	106
<u>Мурашова А. И.</u> ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ В АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	108
<u>Пузенко Е.А.</u> ПРАКТИЧЕСКАЯ ПРИМЕНИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МАТРИЦ.....	110
<u>Сімейко Д.В.</u> ІНСТРУМЕНТИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУСІДСТВА ТА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	113
<u>Ковтун Б.В.</u> ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ И ПРИЗНАКИ КРИЗИСА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ	115

ДЕПОПУЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ГОРОДАХ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

Беззубко Б.И., асп.

Донецкий государственный университет управления

Целью проводившихся научных исследований было осуществление анализа социально-экономических процессов в городах Украины и Донецкого региона. Исследование проходило в несколько этапов. Одним из этапов исследования было изучение процессов изменения плотности и численности городских поселений в Украине и в Донецком регионе.

Результаты исследования. Украина характеризуется высокой плотностью городских поселений. На 10 тыс. км² в республике приходится около 23 городских поселения, в том числе 7 городов и 16 поселков городского типа. В разных регионах республики густота городских населенных пунктов существенно изменяется: разница в максимальной и минимальной их численности достигает 6-кратной величины (Донецкая область – 70, Николаевская область – 11).

Наивысшая густота городских поселений в Донбассе (в Донецкой области она составляет – 70, в Луганской области – 53). Уровень урбанизации в Украине заметно повышается. Динамика уровня урбанизации в Донецком регионе представлена в табл. 1.

Таблица 1

Изменение уровня урбанизации в Донецком регионе (в процентах)

Область	1939 г.	1959 г.	1983 г.	1989 г.	2010 г.
<u>Донецкая</u>	78	86	90	90	91
<u>Луганская</u>	66	79	86	86	87

В настоящее время в Украине насчитывается 436 городов (из них 149 городов республиканского и областного подчинения), в котором проживает 28185.2 тыс. чел., и 925 поселков городского типа с населением 4105.5 тыс. чел. Больше всего городов в Донецкой (52), Львовской (44), Луганской (37), Киевской (без Киева) (26), Днепропетровской (20) областях. Меньше всего городов в Николаевской (9), Черновицкой (11) областях.

Города в Украине классифицируются по численности населения. В Украине выделяют следующие типы городских поселений: 1) малые города (с населением до 50 тыс. жителей);

- 2) средние города (50 – 100 тыс. жителей);
- 3) большие города (100 – 250 тыс. жителей);
- 4) крупные города (250 – 500 тыс. жителей);
- 5) самые крупные города (свыше 500 жителей);
- 6) поселки городского типа.

Среди городских поселений преобладают малые города. Их насчитывается 1246. В данных поселениях проживает 10434.6 тыс. лиц (32,3% городского населения). В средних городах (с населением от 50.000 до 100.000) проживает 3603,4 тыс. чел. (11,2% городского населения). По состоянию на 2001 год насчитывалось 52 средних городов. В больших городах (с населением от 100.000 до 250.000 чел.) проживает 3235.9 тыс. чел. (10,0% городского населения). По состоянию на 2001 год насчитывается 20 больших городов. В крупных городах (с населением от 250.000 до 500.000) проживает 5216,6 тыс. чел. (16,2% городского населения). По состоянию на 2001 год насчитывалось 16 таких городов. В наибольших городах (с населением от 500.000 до 1.000.000) проживает 2711,7 тыс. чел. (8,4% городского населения) - насчитывается 4 наибольших города.

В ходе проведенного анализа было выявлено развитие депопуляционных процессов как в Украине в целом, так и в Донецкой регионе в частности. Под депопуляционными процессами понимаются процессы, связанные с систематическим уменьшением абсолютной численности населения или территории как следствие суженного воспроизводства населения, высокой эмиграции и т.д. Депопуляция изменяет не только численность населения, но и численные пропорции между разными элементами демографической структуры.

С 1992 г. депопуляционные процессы в Украине распространились также на городское население. Численность населения в результате естественного убывания на протяжении рассматриваемого периода (в 1992 г.- 2002 г.) уменьшилась на 981,9 тыс., а сельского населения – на 514,3 тыс. чел. Наибольшее уменьшение общей численности населения приходилось на высокоурбанизированные регионы Украины — Донецкую, Харьковскую, Луганскую и Днепропетровскую области. Численность жителей в отмеченных областях уменьшалась из-за уменьшения в них как городского населения, так и сельского. В этих областях общая численность городского населения уменьшилась более чем на 322,7 тыс. чел.

Имеются также поселения, численность жителей которых или уменьшается или растет очень медленно. Этот процесс особенно усилился в последние годы в связи с заметным сокращением занятости. Это в первую очередь города и поселки городского типа в Донбассе, которые исчерпали (или исчерпывают) возможности своего экономического роста, а также городские поселения причернобыльской зоны. К городам Донецкого региона, численность населения которых сокращалась, относится, в частности, г.Торез (за 1970—1991 годы уменьшилось с 90 до 88 тыс.), г. Макеевка (на 1 тыс.), г.Славянск (13 тыс.), г. Константиновка (3 тыс.), а также г. Горловка (1 тыс.), г. Брянка (6 тыс.), г. Артемовск Донецкой обл. (9 тыс.), г. Стаханов (11 тыс.) и некоторые другие.

Предложения: Основным направлением решения проблемы - уменьшения явления депопуляции населения в городах Донецкого региона, является нейтрализация уже ощутимых сегодня негативных последствий депопуляционного и семейного кризиса. Для городов Донецкого региона необходимо разрабатывать специальные разделы в программах социально-экономического развития, которые содержали конкретные предложения по приостановлению депопуляционных процессов.

Для этого предполагается осуществить ряд мероприятий, финансируемых из государственного, регионального и местного бюджетов, направленных на создание системы материального и морального поощрения молодых семей с детьми; разработку системы мер по укреплению здоровья и снижению смертности, а также помощь молодым людям в создании семьи через обеспечение их жильём, социальными льготами и др.

Необходимо в городах Донецкого региона осуществлять комплексную политику в сфере занятости, направленную на создание новых рабочих мест, оптимизацию структуры занятости населения и расширение сферы приложения труда;

Среди основных задач региональных и местных органов власти должно быть — содействие развитию предпринимательской инициативы и самостоятельной занятости населения; обеспечение сбалансированности профессионально-квалификационной структуры предложения и спроса рабочей силы на рынке труда в городах Донецкого региона.

ПРОБЛЕМИ ВИСОТНОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Гарбарук Д.С. гр.. МО-14м

науковий керівник проф. Беззубко Л.В.

Донбаська національна академія будівництва і архітектури

Вигляд сучасного мегаполіса відображає стиль і спосіб життя його населення. Україні не уникнути серйозних містобудівних перетворень. У ній поряд з пам'ятниками історії будуть красуватися велетні зі сталі й скла. Питання тільки в тому, чи зможуть градоначальники й архітектори зберегти традиції містобудування, гармонійно з'єднати історію й прогрес. Чи будуть українські висотки схожі на хмарочоси Америки, Азії, Європи, поки неясно, але те, що вони обов'язково з'являться, сумнівів не викликає. Про це свідчить, що стрімко збільшується кількість заявлених висотних проєктів [1].

Як показує світова практика, будівництво висотних будинків – природній етап розвитку великих міст, що обумовлене дефіцитом і, відповідно, великою вартістю земельних ділянок, особливо в центральних ділових районах, інтенсивним зростанням населення й іншими об'єктивними причинами. Накопичений досвід свідчить, що з урахуванням вартості землі й витрат на будівництво оптимальними за економічними показниками є 50-поверхові будинки. Вартість будинків більшої поверховості збільшується в рази, тому зводять їх, як правило, виходячи з міркувань престижу. Часто висотні об'єкти стають символом міста, показником фінансової потуги великих корпорацій або окремих особистостей.

Основними проблемами реалізації висоток в Україні є наступне:

1. Нормативна база України. Експерти, що коментують тему висотного будівництва в Україні, сходяться в думці, що на сьогоднішній день зведення висотних будинків не повинне бути проблемою ні для вітчизняних будівельників, ні для проєктувальників і архітекторів. Міжнародний досвід підтверджує можливість успішної реалізації безпечних проєктів підвищеної поверховості і їх економічну обґрунтованість. Крім відсутності норм, експерти відносять до «проблемних» питань містобудівний аспект і відсутність налагодженого проведення в Україні будівельних матеріалів, використовуваних при зведенні висоток [2].

Проте, відсутність нормативної бази для будинків вище 74 метрів не змогло перешкодити їхній появі в Києві, а тому затверджувати, що причина повільного розвитку висотних об'єктів криється тільки в цьому, щонайменше, безпідставно. Так, на думку Юрія Карпенко, генерального директора компанії «Основа-Солсиф», «на сьогоднішній день причиною відмови від висотного будівництва в Україні є скоріше не відсутність норм, а недостатнє фінансування проєктів. Українським девелоперам бракує також досвіду правильної організації робочого процесу, координації діяльності всіх складових».

Я вважаю, що оскільки в усьому світі висотне будівництво успішно реалізується протягом багатьох років, логічно було б використовувати загальносвітові стандарти, пристосовавши їх до українських умов, навчаючись на помилках і досвіді інших, а не «винаходити велосипед».

2. Містобудівний аспект. Протягом останніх декількох років у Києві не припиняється дискусія на тему «Де і які висотні об'єкти можна будувати». Дотепер процес будівництва й відводу ділянок під висотки протікає абсолютно хаотично, а Указ Президента України «Про заходи щодо впорядкування забудови території та збереження історико-культурних територій і об'єктів в м. Києві» від 15 березня 2007 року, у якому забороняється висотне будівництво в центрі міста, схоже ніхто з девелоперів і містобудівників не сприймає всерйоз. Проєктування й будівництво висотних об'єктів в історичному центрі міста триває. [2].

Київ уперто не прагне переймати досвід і практику найдавніших європейських міст із багатою культурною спадщиною, таких як Париж або Лондон, де все висотне будівництво

винесене в окремі окраїнні райони, а історичний центр урятований від настільки контрастного архітектурного вигляду. Безумовно, створення таких зон вимагає значних зусиль і витрат з боку міських влада, а також колосальних інвестиційних уливів. Однак не тільки західний, але й російський досвід показує, що тут немає нічого неможливого [1].

На мою думку поява висотних об'єктів в Києві зупинити складно, тому необхідно якомога швидше розробити схему розміщення таких будівель як важливого інструментарію розвитку міста. При цьому необхідно врахувати вже заплановані і побудовані об'єкти, а також унікальність київського ландшафту.

3. Технічний аспект. Крім перерахованих вище питань, що стають на шляху грамотного розвитку висотного будівництва в Україні, окремим пунктом встає питання технічної реалізації проекту. На жаль, досвід зведення таких об'єктів в Україні практично дорівнює нулю, тому проблема кадрів, у першу чергу, кваліфікованих проектувальників і інженерів, є однієї із самих насущних. І хоча гравці українського ринку говорять про готовність вітчизняних фахівців якісно виконувати роботи із проектування подібних об'єктів, у той же час вони не заперечують необхідності в залученні більш досвідчених західних консультантів.

Важливе значення має також вибір матеріалів, використовуваних для висотних об'єктів, які повинні відрізнятися підвищеною міцністю й мати високі показники вогнестійкості. Так, для несучих конструкцій рекомендується застосовувати залізобетон. Внаслідок високих навантажень на конструкції у висотнім будівництві все частіше використовуються високоміцні бетони класу В60 і вище з застосуванням спеціальних добавок. Складності девелопмента таких об'єктів в Україні полягають переважно в тривалості й непередбачуваності процедури узгодження. До того ж у нас поки ще немає можливості зводити будинку вище 40 поверхів, тому що для цього буде потрібно застосування більш високих марок бетону. Зараз проведення таких сучасних будівельних матеріалів в Україні не налагоджене, і це одна із причин повільного розвитку висотного будівництва [1].

Деякі фахівці піднімають також питання геології й геодезії, але світовий досвід показує, що висотні будинки можна зводити навіть у зонах з підвищеною сейсмонезбезпечністю (наприклад, «Тайбэй 101»).

Висотне будівництво – результат закономірного розвитку сучасного мегаполіса, і Україна поступово приходить до нього. Безумовно, Україні ще далеко до розмаху країн Азії, США або ОАЕ. Поки з найвищих проектів, що реалізуються на сьогоднішній день, в Україні є офісна вежа «Міракс Плаза» (затверджена проектна висота складе порядку 172 метрів, кількість поверхів – 44) .

Відносно висотного будівництва українські архітектори можуть запропонувати цікаві рішення. Масштабне будівництво стане потужним поштовхом для розвитку міста, залучення інвестицій. На мою думку, незабаром навіть відсутність норм не перешкодить масово зводити висотки. Про це свідчить і кількість заявлених проектів. Під висотне будівництво вже спеціально приділяються зони. Поява нерухомості такого типу означає прогрес у всьому: техніці, технології, мисленні, соціальному укладі. Однак висотне будівництво – це більш дорогі технології, дорогі матеріали, оскільки престиж висотного будинку повинен на чомусь ґрунтуватися.

Вітчизняний досвід у даній сфері девелопмента поки невеликий, але в цьому є й позитивна сторона: у девелоперів і проектувальників є можливість використовувати вже напрацьовані схеми, передові технології, відпрацьовані за багато десятиліть висотного будівництва в усьому світі.

Література

1. <http://commercialproperty.ua/contact.php>
2. <http://ndibv.kiev.ua/info244.htm>
3. Современное высотное строительство. Монография / ГУП «ИТЦ Москомархитектуры» – 2004 г

ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Полякова Д.В гр.Ф-08-1

науковий керівник доц. Єлецьких С.Я

Донбаська державна машинобудівна академія

На даному етапі розвитку країни однією з головних проблем є вдосконалення лізингових відносин, як нової форми господарювання.

Основною метою є висвітлення питання про необхідність лізингу як одного з найбільш перспективних шляхів розвитку відносин власності та залучення інвестиційних коштів.

Розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на такі обставини. По-перше, українська економіка характеризується високим ступенем зношеності основних фондів. По-друге, в країні є недостатньо розвинутим сектор малих та середніх підприємств, насамперед через ускладнений доступ до фінансування. Феномен лізингу визначається не просто як довгострокова оренда, а як нова, нетрадиційна, специфічна, додаткова система перспективного фінансування, в якій задіяні орендні стосунки, елементи кредитного фінансування під заставу, розрахунки по боргових зобов'язаннях і ін.

Цьому сприяють загальні тенденції економічного розвитку та інші вигоди. До них, зокрема, належать:

- зменшений обсяг ліквідних засобів у зв'язку із труднощами, що постійно виникають на грошовому ринку;
- підвищення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які надають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення до господарського обігу малих і середніх фірм;
- підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових осередків у цілому, що стимулює зростання інвестиційної діяльності;
- загальне збереження ліквідності підприємств;
- створення міцної основи для здійснення розрахунків, що надає балансові переваги та страхові вигоди.

На сучасному етапі розвитку лізингових відносин проблеми організації та регулювання лізингу привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Серед вітчизняних дослідників проблем лізингу в умовах перехідної економіки слід назвати Н.Внукову, А.Загороднього, О.Луб'яницького, Л.Мельника, В.Міщенка, А.Мокія, Н.Слав'янську, В.Трача, Т.Унковську. Проте через динамізм сучасних соціально-економічних, політичних процесів зазнають відповідних змін і умови здійснення лізингових операцій, які не завжди носять позитивний характер, потребують швидкого реагування і недостатньо вивчені. Тому ряд актуальних питань щодо оцінки, розвитку, фінансування та кредитування лізингу потребують додаткового дослідження.

Під лізингом розуміють довгострокову оренду машин, устаткування з правом викупу. Він дозволяє не залучати власний капітал, економити на затратах, пов'язаних з володінням майном, установлювати з лізинговою компанією гнучкий порядок здійснення платежів.

В якому б стані не знаходилася економіка нашої країни, існують галузі, що є пріоритетними у використанні лізингу. До пріоритетних напрямків використання лізингу в Україні можна віднести:

- високотехнологічні наукомісткі галузі: літако- і машинобудування, порошкова металургія, кераміка, електрозварювальне виробництво; енергозберігаючі технології, нафтогазовий комплекс, агропромисловий комплекс;
- видобувні та металургійні галузі, кольорові метали, уран, вугілля, сталь і прокат;

- виробництво товарів народного споживання;
- незавершене виробництво;
- дрібний бізнес та ін.

При лізингу право користування майном відокремлюється від права власності. Лізингодавець зберігає за собою право володіння майном, але передає право його використання орендареві. За володіння правом користування майном орендар вносить погоджені з лізингодавцем орендні платежі. Після закінчення терміну лізингу об'єкт може бути переданий у власність орендареві або залишитися у власності лізингодавця.

Важливими для визначення лізингу є відносини купівлі-продажу. Не викликає сумніву, що лізинг є різновидом інституту оренди, хоча він і ускладнений додатковим елементом - фігурою продавця орендованого майна, з яким орендар вступає в безпосередні відносини у зв'язку з придбанням останнім майна для передання в оренду.

Так одні підприємства мають продукцію на продаж (машини, обладнання, устаткування і т.д), а інші споживачі не мають коштів для її придбання. Споживачі хочуть взяти основні засоби в лізинг, але це не влаштовує продавця. В цьому разі виникає необхідність у лізингодавця, який придбає цю техніку і здасть її споживачеві.

Сьогодні лізинг здійснюється за договором, який регулює правовідносини між суб'єктами лізингу і, залежно від особливості здійснення лізингових операцій, може бути двох видів — фінансовим або оперативним, а за формою здійснення - поворотним, пайовим, міжнародним.

В умовах високих ставок на кредити банків лізинг є одним із напрямів технічного переозброєння підприємств, які не мають достатніх власних оборотних засобів. Але не завжди величина кредитних ставок перебільшує лізинговий платіж. Тому зараз дуже актуальним питанням є визначення розмірів лізингових платежів. Досліджуються різноманітні варіанти і основними з них є: платежі з рівномірним відшкодуванням вартості лізингового майна (з рівними амортизаційними відрахуваннями); платежі з нерівномірним розподілом річних амортизаційних відрахувань протягом року; платежі при повній і неповній амортизації об'єктів лізингу; платежі з авансовим платежем; платежі з відстрочкою першого платежу; платежі з прискореною амортизацією лізингового майна в перші роки; платежі з відшкодуванням залишкової вартості об'єкта лізингу протягом дії договору лізингу; платежі зі зростаючою ставкою лізингового відсотка; платежі при постійній переоцінці вартості лізингового майна.

Відомо, гарантією розвитку підприємницької діяльності є її правове забезпечення. Правова невизначеність стримує підприємницьку ініціативу. Лізинговий бізнес не став виключенням.

З огляду на складний з юридичної точки зору характер лізингових відносин, безспірним є той факт, що саме чинне законодавство відіграє ключову роль у врегулюванні питань забезпечення ринку лізингових послуг. Зарубіжний досвід свідчить, що розвиток лізингу у високо розвинутих країнах був зумовлений наданням істотних пільг з боку держави учасникам таких відносин. Чинне законодавство вказаних країн визначає й основні засади державної підтримки лізингових відносин. Стосовно України, то лізинг як одна з прогресивних форм забезпечення товаровиробників засобами виробництва є порівняно новим видом зобов'язань для нашої господарської системи. І саме тому, у нашій державі відсутнє належне правове забезпечення лізингових відносин, адже досвід проведення лізингу досить незначний.

Сьогодні Закон України «Про лізинг» слід розглядати у комплексі із законами «Про банки та банківську діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість». Незважаючи на велику кількість нормативних актів, у законодавстві і досі немає єдиного визначення поняття

лізингу і усталеного підходу до розуміння його сутності. Сповільнений процес формування нормативної бази для лізингу негативно позначився на запровадженні лізингу у нашої державі.

Практика здійснення лізингових операцій доводить, що в умовах економічної кризи, подібної до тієї, що склалася в Україні, коли практично зупинилося фінансування оновлення основних засобів у зв'язку із недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, цей метод фінансування є найбільш доцільним і мобільним, а отже може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України.

Проблема розвитку лізингових відносин є дуже важливою. Необхідність цих відносин виявляється насамперед в спаді виробництва, оновленні виробничих потужностей, кризи платежів, погіршенні збуту продукції. Активне впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних фондів, завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування інвестицій, і розвитку малого та середнього бізнесу, завдяки більшій доступності лізингових операцій порівняно з іншими інструментами запозичень. Окрім того, розвиток лізингу стимулюватиме підвищення ефективності кредитної політики банків у результаті створення конкурентного середовища між джерелами фінансування.

Для держави фінансове заохочення лізингу є засобом стимулювання продажі нової техніки, постійного прискорення оновлення виробничих фондів, інтенсифікації розвитку національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Основні перешкоди розвитку лізингових відносин приховані в недосконалій законодавчій базі, механізмах оподаткування і страхування, кредитування. Також проблеми приховані в монопольному положенні лізингових компаній на ринку лізингових послуг, висока вартість лізингових угод та деякі інші проблеми. Подальша стратегія держави в цій сфері потребує трансформації принципів її реалізації.

На даному етапі необхідною умовою розвитку лізингу в Україні є удосконалення нормативно - правового регулювання, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод: лізингових фірм, банків, підприємств виробничої та сервісної сфери, потенційних лізингоодержувачів, створення фінансового та організаційного забезпечення лізингових операцій. Вирішення вище зазначених проблем, що ускладнюють ефективність і мобільність регулювання лізингових відносин, врахування переваг регулювання лізингових операцій в інших країнах, приєднання України до Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг, всебічна підтримка розвитку лізингу з боку держави нададуть Україні змогу вирішити значну кількість проблем, пов'язаних з інвестуванням і залученням коштів. Лише при досягненні даних умов Україна може очікувати на стрімкий розвиток національного ринку лізингових послуг побудованого на засадах здорової конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч.посіб / Г.І Філіна – К.: Центр учбової літератури, 2009.- 320 с.
2. Роль лізингу в розвитку економіки: [Електронний ресурс] / Лізинг в Україні – 2008. - № 1. – С.161 – Режим доступу до журн.: [http:// leasinginukraine.com](http://leasinginukraine.com)
3. Амелін С.К. Міжнародний досвід регулювання лізингових відносин / С.К.Амелін // Інвестиції: практика і досвід. - 2009. - №24. - С.44-48
4. Бадзим О.С. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг / О.С. Бадзим, А.Р. Древуш // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9. – С.182-189

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Локтев Д. П., гр.. ЭП-07-2

научный руководитель ас. Ростовская А. В.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Тенденции мировой экономики требуют пересмотра сформировавшихся концепций совершенствования управления, применения новых методов анализа и построения систем управления предприятием.

Одним из таких методов является функционально-стоимостный анализ, который в современных условиях, характеризующихся упрощением систем управления, сокращением численности аппарата управления и уменьшением затрат на его содержание, приобретает большое значение. Поэтому важнейшей предпосылкой широкого применения функционально-стоимостного анализа (далее ФСА) в системах управления предприятием является развитие экономических методов управления.

Особенную актуальность совершенствование структур управления приобрело после финансово-экономического кризиса 2008 года, последствия которого страна ощущает до сих пор. На этом направлении находится большой потенциал для развития и минимизации затрат, связанных с производством и реализацией продукции, а также минимизация рисков упущенной выгоды в связи с ошибочными управленческими решениями [3, с.23].

Данной теме посвящено много научных работ отечественных и зарубежных исследователей. В частности можно назвать труды таких авторов как Баканов М. И. [1], Ковалев А. П. [2], Савицкая Г. В. [4], Эберт Х., Томач К. [5] и др.

Целью данной работы является выявление сущности метода функционально-стоимостного анализа как инструмента совершенствования управления предприятием.

Данный метод возник в конце 40-х годов двадцатого столетия. Почти одновременно американский инженер Л.Д. Майлз (фирма "General Elektrik") и российский учёный Ю.М. Соболев (Пермский телевизионный завод) предложили качественно новые подходы к поиску резервов снижения себестоимости изделия. Первая разработка Ю.М. Соболева (узел усиления микротелефона) позволила сократить количество деталей на 70 %, затраты материалов – на 42 %, трудоемкость – на 69 %, а общую себестоимость – в 1,7 раза. На Западе этот метод довольно быстро завоевал всеобщее признание. Сегодня на крупнейших фирмах сотни специалистов занимаются функционально-стоимостным анализом. Почти все новые виды продукции, поступающие на рынок, на стадии предпроизводственной подготовки проходят через этот метод. Этому способствует его исключительная эффективность. Каждая условная единица, затраченная на проведение ФСА, дает экономию от 7 до 20 условных единиц в зависимости от отрасли производства и объекта исследования [4, с.96].

Функционально-стоимостный анализ широко применяется в ряде отраслей машиностроительной промышленности при проектировании и модернизации конструкций изделий, совершенствовании технологических процессов, стандартизации и унификации изделий, организации основного и вспомогательного производства. В последнее время данный метод стали применять при совершенствовании управления.

ФСА является важным элементом управления затратами, основой для принятия наиболее рационального и эффективного решения. Чтобы максимально повысить точность и надежность отработки и подготовки принятия решений нужно уделять огромное внимание методике анализа, необходимо совершенствовать и развивать подходы к проведению ФСА за счет внедрения в нее современных методов [5, с.162].

Конечной целью исследуемого метода является поиск наиболее экономичных с точки зрения потребителя и производителя вариантов того или иного практического решения. Для достижения этой цели с помощью анализа должны решаться следующие задачи:

- общая характеристика объекта исследования;
- детализация объекта на функции;
- группировка выделенных функций на главные, вспомогательные и ненужные;
- определение и группировка затрат соответственно выделенным функциям;
- исчисление суммы затрат на изготовление изделия при исключении лишних функций и использовании других технических и технологических решений;
- разработка предложений по технологическому и организационному усовершенствованию производства.

Объектами такого анализа могут быть как отдельные виды изделий, так и технологические процессы [4, с.90].

Таким образом, ФСА, направленный на исследование свойств материальных объектов с целью оптимизации их цены и набора характеристик, и являющийся процессом инноваций, лежит в основе управленческих решений, оказывающих влияние на показатели деятельности предприятия. Функционально-стоимостный анализ является инструментом решения проблемы, а его этапы идентичны фазам процесса принятия решений. И, следовательно, он тесно связан с процессом управления в целом.

В современных условиях результативность этого метода значительно повышается, когда он проводится в тесной интеграции с работами по управленческому учету и контроллингу. И если последние большей частью подсказывают управленческие решения для задач планирования (анализ безубыточности, отклонений от плана, бюджетов и т.п.), то в ФСА упор делается на выявление и реализацию производственных резервов (анализ бесполезных затрат, ненужных функций и т.д.) [2, с.12].

Для предприятий, которые выпускают многообразные продукты в рамках производственного ассортимента, точные реальные данные по затратам очень важны для определения цены продукции или услуги, их представления и продвижения на рынке, а также для принятия управленческих решений по ассортименту продукции и каналам распределения.

Подход, основанный на функционально-стоимостном анализе, является намного более точным в распределении суммарных фактических затрат на продукты и услуги, которые порождают эти затраты. Поэтому с точки зрения стратегического управления, этот метод является полезным финансовым инструментом.

Метод функционально-стоимостного анализа разработан как "операционно-ориентированная" альтернатива традиционным финансовым подходам. В отличие от традиционных финансовых подходов метод ФСА:

- предоставляет информацию в форме, понятной для персонала предприятия, непосредственно участвующего в бизнес-процессе;
- распределяет накладные расходы в соответствии с детальным просчетом использования ресурсов, подробным представлением о процессах и их влиянием на себестоимость, а не на основании прямых затрат или учета полного объема выпускаемой продукции.

Функционально-стоимостный анализ – один из методов, позволяющий указать на возможные пути улучшения стоимостных показателей. Цель создания ФСА-модели – достичь улучшений в работе предприятий по показателям стоимости, трудоемкости и производительности. Проведение расчетов по ФСА-модели позволяет получить большой объем ФСА-информации для принятия решения.

Данный метод требует комбинированного применения процессного и структурного подходов к организации и управлению финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, основная идея которого заключается в том, что перечень выполняемых функций, принадлежащих какому-либо бизнес-процессу, их причинно-следственные связи и частота выполнения, в совокупности определяющие объем функций, более точно отражают долгосрочные переменные затраты, чем объем выпуска продукции.

Анализ результатов расчетов себестоимости единицы продукции, услуг или стоимости бизнес-процессов по традиционному методу и функционально-стоимостному методу показывает, что основными недостатками традиционной системы учета затрат являются следующие:

1) Традиционная система учета затрат просто констатирует определенный уровень прибыли, а не дает ответа на вопрос, за счет чего он достигнут.

2) Традиционная система учета затрат неправильно распределяет затраты на продукты, услуги или бизнес-процессы, что приводит к завышенным или заниженным ценам, а, следовательно, к неправильному определению доли каждого продукта, услуги или бизнес-процесса в суммарной прибыли предприятия.

3) Традиционная система учета затрат дает недостоверную информацию о рентабельности продуктов, услуг или бизнес-процессов, что в свою очередь влечет за собой ошибочное представление о стратегическом развитии предприятия и путях достижения устойчивого конкурентного преимущества [1, с.212].

Учет затрат, основанный на методологии ФСА, позволяет устранить вышеперечисленные недостатки. ФСА-информация позволяет предприятию разработать и применить жизнеспособную стратегию на рынке, а также принимать управленческие решения по:

- формированию конкурентоспособных цен на продукты или услуги;
- определению истинной себестоимости отдельных видов продукции или услуг, а также стоимости бизнес-процессов;
- гибкому ценообразованию;
- управлению ассортиментом выпускаемой продукции или предоставляемых услуг;
- оценке бизнес-процессов или деятельности каждого структурного подразделения;
- разработке бюджетов предприятия.

Функционально-стоимостный анализ – довольно сложный и многогранный процесс управления затратами предприятия. Несмотря на сравнительно недавнее появление данного метода, область его применения уже достаточно хорошо изучена. Так, функционально-стоимостной анализ позволяет выявить источники экономии материальных ресурсов и затрат труда, обеспечивает необходимый уровень качества продукции при снижении затрат на ее изготовление, а также способствует созданию органического единства функциональных возможностей и цены товара, т.е. соответствие товара запросам потребителей. Таким образом, метод ФСА является мощным средством роста эффективности производства, повышения конкурентоспособности продукции, ресурсосбережения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, А. Д. Шеремет. М., 1997. 412 с.
2. Ковалев, А. П. Основы стоимостного анализа: Учебное пособие / А. П. Ковалев, В. В. Рыжова. М., 2007. 112 с.
3. Основы функционально-стоимостного анализа. –М.: Энергия, 1980. – 175 с.

4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: 000 «Новое знание», 2000. — 688 с.
5. Эберт Х., Томач К. Анализ затрат на основе потребительной стоимости. Новые методы рационализации. Пер. с нем. М.: Экономика, 1975. 190 с.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ

Товстограй І.М., ЕП-08-1т

науковий керівник ас. Ростовська Г.В.

Донбаська державна машинобудівна академія

Підвищення рівня конкурентоспроможності – головна мета діяльності будь-якого підприємства незалежно від місця його знаходження, обсягів діяльності, галузі тощо. А отже забезпечення її належного рівня є дуже важливим елементом процесу управління сучасним підприємством.

Економічні події, що відбуваються у сучасній економіці, вимагають від керівників підприємств прийняття управлінських рішень не тільки у сфері виробництва продукції (надання послуг), а й у сфері управління витратами. Отже питання вивчення витрат не тільки з боку виробництва, але й з боку управління є дуже важливим.

Вивченню цього питання присвячено досить багато наукових праць. Зокрема можна виділити наступних науковців, роботи яких висвітлюють питання управління витратами: Волосяк Г.В. [1], Гудима О.В. [2], Кальєніна Н.В. [3], Пилипенко О.О. [4], Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М. [5] та ін.

Метою даного дослідження є вивчення підходів до класифікації витрат з позицій виробництва та з позицій управлінського обліку.

Необхідність в різних класифікаціях витрат, використання різних методів їх збирання і розподілу зростає з ускладненням господарської діяльності підприємства. Вона є передумовою успішної організації планування, обліку, контролю, аналізу та ефективного управління витратами.

Щоб зрозуміти зручність класифікації витрат з боку управління, необхідно зрівняти класифікацію витрат на виробництво та витрат в управлінському обліку. Отже розглянемо класифікацію витрат на виробництво [2] за різними ознаками:

1. За центрами відповідальності (місцем виникнення витрат) – витрати окремих виробництв, цехів, дільниць, технологічних переділів тощо, з розподілом на витрати: основного виробництва (тобто тих, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції) й допоміжного (підсобного) виробництва, призначеного для обслуговування цехів основного виробництва (ремонтні цехи, експериментальні, енергетичні, транспортні підрозділи тощо).

2. За видами продукції, робіт, послуг – витрати на окремі вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, напівфабрикати, одноразові замовлення тощо.

3. За єдністю складу – одноелементні та комплексні (які складаються з кількох економічних елементів).

4. За видами витрати класифікуються:

- за економічними елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

- за статтями калькуляції: прямі витрати, загальновиробничі витрати (ці витрати разом становлять виробничу собівартість продукції (робіт, послуг)), інші витрати, що не включаються до собівартості продукції (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати).

5. За способами перенесення вартості на продукцію – прямі і непрямі (які не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом).

6. За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат – змінні і постійні:

Змінні витрати – це витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується з його зниженням (витрати на сировину, матеріали, технологічне паливо і енергію, на оплату праці виробничого персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи тощо).

Постійні витрати – це витрати, абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) обсягу випуску продукції істотно не змінюється (це витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробництвом, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва).

7. За календарними періодами: поточні – в яких періодичність менше місяця; довгострокові – пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту), який не планується завершити раніш ніж через 9 місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати); одноразові – здійснюються один раз з періодичністю більше місяця і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу.

8. За доцільністю витрачання: продуктивні – передбачені технологією та організацією виробництва; непродуктивні – необов'язкові, що виникають у результаті недоліків в організації виробництва, порушення технології тощо.

9. За визначенням відношення до собівартості: витрати на продукцію – прямі і загальновиробничі витрати з них складається виробнича собівартість продукції (робіт, послуг); витрати періоду – витрати, які не включаються до виробничої собівартості і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені (це адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати).

Дана класифікація витрат є необхідною і досить важливою складовою діяльності підприємства. Саме за нею складається калькуляція собівартості продукції, кошторис витрат, поточні фінансові звіти тощо. Але ця класифікація є недостатньою для прийняття управлінських рішень в сфері управління витратами. Отже виникає необхідність вивчення та застосування в процесі управління сучасним підприємством класифікації витрат з позицій управлінського обліку.

Метою класифікації витрат в управлінському обліку є формування інформації для прийняття управлінських рішень керівниками підприємства. Класифікація витрат повинна відповідати вимогам системи управління – надавати інформацію для планування, організації, мотивації, здійснення контролю.

В основу класифікації витрат покладено принцип: різні витрати для різних цілей. Класифікацію можна поділити на три групи[4]:

1. Оцінка запасів на визначення фінансових результатів – виділяють такі витрати:

Вичерпані (спожиті) витрати – збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу звітного періоду.

Невичерпані (неспожиті) витрати – збільшення зобов'язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу або іншої вигоди в майбутніх періодах.

Невичерпані витрати відображаються в активі балансу, а вичерпані витрати – у звіті про фінансові результати.

Витрати на продукцію – витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції або з придбанням товарів для реалізації.

Витрати періоду – витрати, що не включаються до собівартості продукції та запасів і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені.

Прямими витратами називають економічно однорідні витрати, що відносяться на собівартість конкретного виду продукції прямо, безпосередньо у відповідності з обґрунтованими нормами та нормативами. До них відносяться витрати на сировину та

основні матеріали, заробітна плата робітників основного виробництва, відрахування на соціальні заходи від заробітної плати робітників тощо.

Непрямі витрати – витрати, що не можуть бути віднесені до певного об'єкту витрат економічно можливим шляхом.

Основні витрати – витрати, безпосередньо пов'язані з технологічним процесом виготовлення продукції, та неминучі при будь-яких умовах та характері виробництва, незалежно від рівня та форм організації управління. Вони поділяються на три групи: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати.

До складу прямих матеріальних витрат [3] відносять сировину і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, інші матеріальні витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат.

До складу прямих витрат на оплату праці включають заробітну плату та інші виплати робітникам, зайнятим на виробництві продукції, виконанням робіт або наданням послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат.

Витрати на оплату праці інших категорій виробничого персоналу (майстри, допоміжний персонал) і на заробітну плату робітників, що не може бути прямо віднесена на продукцію (оплата часу простою, додаткові виплати), включають до складу виробничих накладних витрат.

До складу інших прямих витрат включають усі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація.

Накладні витрати – витрати, не пов'язані безпосередньо з технологічним процесом виготовлення продукції, а утворюються під впливом певних умов роботи по організації, управлінню та обслуговуванню виробництва.

2. Прийняття рішень і планування:

Релевантні витрати – витрати, величина яких може бути змінена внаслідок прийняття рішення.

Нерелевантні витрати – витрати, величина яких не залежить від прийняття рішення.

Поділ витрат на релевантні (які враховуються при розрахунку) та нерелевантні (які не враховуються при розрахунку) має не менш важливе значення для прийняття правильних управлінських рішень, ніж поділ витрат на постійні та змінні. Релевантні витрати дорівнюють нулю при відмові від існуючого варіанту використання засобів на користь альтернативного, а нерелевантні витрати залишаються незмінними. Отже, тільки релевантні витрати повинні враховуватись при прийнятті рішень.

Різницю між витратами, які виникають при прийнятті альтернативних рішень, називають диференційними витратами.

Розглядаючи різні альтернативні варіанти рішень необхідно враховувати не лише дійсні (реальні), а й можливі витрати (втрати).

Дійсні витрати – витрати, які вимагають сплати грошей або витрачання інших активів. Ці витрати відображаються у бухгалтерських регістрах в міру їх виникнення.

Можливі витрати (втрати) – вигода, яка втрачається, коли вибір одного напрямку дії вимагає відмовитись від альтернативного рішення.

Можливі витрати не відображають в облікових регістрах і беруть до уваги тільки в разі використання обмежених ресурсів.

Маржинальні витрати – витрати на виробництво додаткової одиниці продукції.

Середні витрати – загальні витрати на виробництво додаткової групи продукції, поділені на загальну кількість одиниць продукції.

Змінними (умовно-змінними) називають витрати, загальний розмір яких зростає або зменшується прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва.

Основними прикладами таких витрат є: прямі витрати матеріалів, прямі витрати праці, частина виробничих накладних витрат, змінні витрати на продаж товарів та послуг. Один з цікавих аспектів поведінки змінних витрат полягає у тому, що змінні витрати залишаються постійними в розрахунку на одиницю продукції.

Практика свідчить, що не всі витрати змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності.

Напівзмінні витрати [5] – витрати, які змінюються, але не прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності. Прикладом таких витрат є витрати на придбання матеріалів за умови отримання знижки у разі придбання великої партії та витрати часу на одиницю продукції, що поступово скорочуються в міру зростання кваліфікації робітників.

Значну частину напівзмінних витрат складають змішані витрати, тобто витрати, які містять елемент як змінних, так і постійних витрат. Типовим прикладом змішаних витрат є плата за телефон, яка включає постійні витрати у вигляді абонентської плати та змінні витрати – плату за тривалість проведених розмов.

Постійні (умовно-постійні) витрати [1] – витрати, загальна величина яких залишається незмінною при зміні обсягу діяльності. До них відносяться рентні платежі, амортизаційні відрахування. Щодо поведінки постійних витрат, то постійні витрати на одиницю продукції змінюються обернено пропорційно до зміни обсягу діяльності.

В багатьох випадках при досягненні певного рівня діяльності витрати змінюються різко, стрибками. Такі витрати називають напівпостійними або ступінчастими.

Напівпостійні витрати – витрати, які змінюються ступінчасто при зміні обсягу діяльності.

3. Контроль виконання:

Для контролю діяльності окремих підрозділів та оцінки роботи їх керівників виділяють контрольовані та неконтрольовані витрати.

Контрольовані витрати – витрати, які менеджер може безпосередньо контролювати або чинити на них значний вплив.

Неконтрольовані витрати – витрати, які менеджер не може контролювати або впливати на них.

Класифікація витрат на контрольовані та неконтрольовані лежить в основі системи обліку за центрами відповідальності.

Разом із тим витрати можуть змінюватись внаслідок відповідних управлінських рішень. Такі витрати називаються дискреційними.

Дискреційні витрати [1] – це витрати, розмір яких визначає керівництво підприємства і які не мають прямого зв'язку зі змінами поточної діяльності. Дискреційні витрати можуть бути постійними або змінними залежно від підходу керівництва до визначення їх величини. Характерною особливістю дискреційних витрат є те, що в критичний момент величина їх може бути знижена без зміни обсягу діяльності.

Класифікація витрат з позицій управлінського обліку призначена допомогти керівнику підприємства у вирішенні його завдань: організації поточного контролю виробничих витрат за місцями їх виникнення з метою встановлення причин відхилень та їх винуватців, використання облікової інформації для прийняття ефективних управлінських рішень, прогнозування та регулювання витрат.

Таким чином, вивчення класифікації витрат з позицій виробництва та з позицій управлінського обліку дозволило дійти наступного висновку. Жодна з них не є первинною або вторинною. Вони доповнюють одна одну. Обидві класифікації є необхідними, але мають використовуватись для різних цілей. Перша – для поточного управління виробництвом, друга – для прийняття управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Волосюк Г.В. Аналіз та оцінка існуючих систем управління витратами // Держава та регіони. – №6. – 2009. – С.78-79.
2. Гудима О.В. Системи обліку витрат на виробництво та їх характеристика // Держава та регіони. - №2. – 2008. – С. 47-49.
3. Кальєніна Н.В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки // Держава та регіони. – №5. – 2007. – с. 32-35.
4. Пилипенко О. О. Управління витратами на сучасних підприємствах // Формування ринкових відносин в Україні. - №12. – 2008. – С.8-9.
5. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480с.

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНДЕКСА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Лесик Ю.С. гр.ЭК07-1

научный руководитель доц. Шевченко Н.Ю.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Примеры экономически развитых стран свидетельствуют о том, что первоочередной задачей государственного регулирования является обеспечение всех сфер развития жизни общества. В долгосрочной перспективе она может быть решена только в условиях экономического роста и социально-направленной государственной политики. [1]

Достижение стратегии экономического роста с использованием имеющегося человеческого капитала измеряется показателем человеческого потенциала. [2]

Важным фактором наращивания человеческого потенциала государства становится система профессионального образования. Стратегической целью образования является обеспечение и реализация образовательного потенциала на уровне развитых стран Европы.[3]

В современных условиях механизм регулирования человеческого потенциала государства требует использования новых технологий, важное место среди которых занимает моделирование. Поэтому актуальными являются вопросы разработки модели, обеспечивающей системный подход к формированию взвешенной государственной политики управления человеческим капиталом.

Целью данного исследования является разработка модели оценки человеческого потенциала государства на основе моделирования индекса человеческого развития на примере конкретного высшего учебного заведения.

Модель позволит оценить качество образования, предоставляемое вузами, что даст существенный отпечаток на уровень человеческого потенциала как какого-либо конкретного предприятия, так и государства в целом.

Предлагается проанализировать образовательное учреждение ДГМА на уровне с другими вузами негосударственного статуса города Краматорска.

В качестве однопрофильных вузов рассматриваются ДИТМ МНТУ и КЭГИ. Анализируются данные последних 3 лет (2009 – 2011 гг.).

Предлагается рассмотреть показатели потенциала: функционал оценки соотношения докторов наук, профессоров и студенческого контингента; функционал оценки степени участия вуза в научных исследованиях; функционал оценки социально-бытовой базы вуза; функционал оценки контингента абитуриентов; функционал оценки степени международного признания вуза в образовательно-профессиональной деятельности; функционал оценки эффективности подготовки научно-педагогических кадров (кандидатов наук); функционал оценки степени востребованности выпускников.

Далее осуществляется построение интегральных оценок деятельности вузов. Приводятся три интегральных показателя I_k , $k=1,2,3$, каждый из которых выражен произведением частных.

Функционалы, рассчитывающие частные показатели (X_r, Y_r) , $r=1,2,\dots,8$, дают представление о том, какое место занимает данный вуз среди множества однопрофильных вузов по данному показателю, а также динамику изменения данного показателя в конкретном вузе за исследуемый год по сравнению с предыдущими $q=3$ годами. Если величины частных показателей (относительных величин) деятельности вузов находятся в пределах $0 < (X_r, Y_r) < (\max_r X_r, \max_r Y_r)$, то это существенно осложняет проблему формирования интегрального показателя.

Чтобы исключить возможные случаи обращения в 0 интегральных показателей, а также в целях уменьшения влияния на них величин близких к 0 и наиболее высоких темпов роста частных показателей, необходимо произвести сжатие числового выражения приростов всех относительных величин в одно и то же число раз:

$$\frac{X_r - 1}{\max_r X_r} + 1 = A_r, \quad \frac{Y_r - 1}{\max_r Y_r} + 1 = B_r.$$

В тех случаях, когда не определялось значение Y_r , полагают соответствующее значение B_r считать равным 1.

Представим интегральные показатели: потенциал вуза $I_1 = \prod_{r=1}^3 (A_r B_r)^{\mu_r}$; результаты деятельности вуза $I_2 = \prod_{r=4}^8 (A_r B_r)^{\mu_r}$; общая оценка состояния и функционирования вуза $I_3 = (I_1)^{\omega_1} (I_2)^{\omega_2}$.

В этих формулах μ_r , $r=1,2,\dots,8$, ω_1 и ω_2 – это весовые коэффициенты, которые могут быть определены экспертным путем с учетом нормировки и результатов количественных расчетов на ЭВМ.

Если все показатели деятельности вуза соответствуют усредненным их величинам по всей совокупности однопрофильных вузов и к моменту учета не изменились, то $I_3 = 1$. Если $I_3 > 1$, то вуз может характеризоваться как благополучный с точки зрения роста его важнейших качественных показателей, в основном превышающих средний их уровень по однопрофильным вузам, $I_3 < 1$ – свидетельство недостаточной работы вуза по развитию вышеуказанных показателей.

Выполнив все необходимые расчеты, получим:

$$I_3 = (I_1)^{\omega_1} (I_2)^{\omega_2} = (1,02)^{0,6} * (1,21)^{0,4} = 1,09.$$

Так как $I_3 > 1$, то ДГМА характеризуется как вуз, благополучный с точки зрения роста его важнейших качественных показателей, в основном превышающих средний их уровень по однопрофильным вузам, таким как ДИТМ МНТУ и КЭГИ.

Поэтому показатель I_3 можно использовать для интегральной оценки качества работы вуза по организации образовательного процесса.

Показатель I_3 является составляющей индекса среднего уровня образования населения, который, в свою очередь, является определяющим в расчете индекса развития человеческого потенциала государства.

Индекс человеческого развития представляет собой интегральный показатель средних достижений государства по трем основным направлениям: средняя ожидаемая продолжительность жизни человека при рождении, средний уровень образования населения и средний уровень жизни. Соответственно, индекс развития человеческого потенциала (HDI) будет рассчитываться по формуле [1]:

$$HDI = \frac{LEI + EI + GDPI}{3} = \frac{0,69 + 0,99 + 0,39}{3} = 0,78$$

где HDI (Human development index) – индекс развития человеческого потенциала государства; *LEI* (Life expectancy index) – индекс средней продолжительности жизни при рождении; *EI* (Education index) – индекс среднего уровня образования населения; *GDPI* – индекс среднего уровня валового внутреннего продукта на душу населения в паритетных ценах.

Индекс среднего уровня образования населения будет рассчитываться по формуле [1]:

$$EI = \frac{I_3 + 2GEI}{3} = \frac{1,09 + 2 \cdot 0,94}{3} = 0,99$$

где I_3 – качественный показатель организации образовательного процесса; *GEI* (Gross enrolment index) – индекс совокупной части населения, которое обучается.

Индекс совокупной части населения, которое обучается, определяется соотношением количества населения возрастом от 6 до 60 лет, которое обучается, к общему количеству населения в этом возрасте [1]:

$$GEI = \frac{H_{6-24}^e}{H_{6-24}} + \frac{H_{25-60}^e}{H_{25-60}} = \frac{20000}{30000} + \frac{15000}{55000} = 0,94$$

где H_{6-24}^e – количество населения возрастом от 6 до 24 лет, которое обучается; H_{6-24} – общее количество населения возрастом от 6 до 24 лет; H_{25-60}^e – количество населения возрастом от 25 до 60 лет, которое обучается; H_{25-60} – общее количество населения возрастом от 25 до 60 лет.

Для расчета значений индексов и нормирования используется следующая формула [1]:

$$I = \frac{ActualValue - MinimumValue}{MaximumValue - MinimumValue},$$

где *ActualValue* – фактическое значение показателя, который рассматривается, в текущем периоде; *MinimumValue* – минимально возможное значение показателя; *MaximumValue* – максимально возможное значение показателя.

Расчет значений индексов по приведенной формуле приводит к тому, что они будут иметь значения в диапазоне [0;1]. Кроме того, интегральный индекс человеческого развития государства также будет иметь значения в диапазоне [0;1]. Направлением оптимизации приведенных показателей является максимизация. [1]

При расчете индекса средней продолжительности жизни при рождении (*LEI*) минимально и максимально возможная средняя продолжительность жизни для данного государства устанавливается на уровне 25 и 85 лет. Следовательно, формула будет иметь вид [1]:

$$LEI = \frac{ActualValue - 25}{85 - 25} = \frac{66,1 - 25}{85 - 25} = 0,69$$

Средний уровень жизни в Украине определяется, исходя из показателей объема валового внутреннего продукта на душу населения в паритетных ценах. Минимально и

максимально возможными границами этого показателя, соответственно, 100 и 40000 долл. на душу населения. Таким образом, индекс $GDPI$ будет рассчитываться по формуле [1]:

$$GDPI = \frac{Lg(Actual) - Lg(100)}{Lg(40000) - Lg(800)} = \frac{Lg(5491) - Lg(100)}{Lg(40000) - Lg(100)} = 0,39$$

Необходимость использования десятичного логарифма при расчете этого индекса обусловлена функцией полезности, которая замедляет свой рост при увеличении валового внутреннего продукта на душу населения (предельная эффективность функции полезности стремится 0). [1] Следовательно, Украина относится к странам со средним уровнем человеческого развития, так как HDI принадлежит диапазону [0,5;0,8).

Таким образом, предложенная модель является универсальной, так как позволяет одновременно оценить уровень образования выпускников анализируемого вуза, его престижность по сравнению с другими образовательными учреждениями, а также определить какую позицию занимает наше государство в списке стран по уровню человеческого развития.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Бирський В.В., Порохня В.М. Аналіз методів оцінки людського капіталу // Новое в экономической кибернетике: (Сб. науч. ст.) Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко; ДонНУ / Модели управления в информационных системах. – Донецк: ДонНУ, 2005. – №3. С. 142-155.
- 2 Ложко, В.В. Формирование человеческого капитала – главного ресурса инновации социально-экономического развития / В.В. Ложко // Инновации. – 2008. №10. – С. 30.
- 3 Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: «Основа», 2006. – С.226.

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Геряк Д.Н. гр..ЭК07-1

научный руководитель доц. Шевченко Н.Ю.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Возникновение рыночных отношений предопределило становление украинских финансовых систем как открытых, динамично развивающихся субъектов рынка, подверженных в то же время системным кризисам, в том числе мирового масштаба. Существует явная недостаточность имеющихся научных методов и моделей управления финансовыми активами, необходима принципиально новая теория управления финансовыми системами, функционирующими в условиях существенной неопределенности.

Целью данного исследования является разработка математической модели оценки финансового состояния промышленного предприятия с использованием элементов теории нечетких множеств.

В предлагаемой модели предприятие описывается набором количественных и качественных факторов финансового анализа общим числом N . При этом все факторы являются измеримыми, т.е. имеют носитель со своей областью определения на вещественной оси.

Нечеткие описания в структуре модели предприятия появляются в связи с неуверенностью эксперта, которая возникает в ходе классификации уровня факторов. В случае, если эксперт не может четко разграничить понятия «высокой» и «максимальной» вероятности или когда надо провести границу между средним и низким уровнем значения параметра, применение нечетких описаний означает следующее: эксперт фиксирует показатель (фактор) и его количественный носитель; на выбранном носителе эксперт строит лингвистическую переменную со своим терм-множеством значений; эксперт

каждому значению лингвистической переменной (которое, по своему построению, является нечетким подмножеством значений интервала $(0,1)$ – области значений показателя уровня менеджмента) сопоставляет функцию принадлежности уровня менеджмента тому или иному нечеткому подмножеству.

В данном исследовании используются трапециевидные функции принадлежности. Верхнее основание трапеции соответствует полной уверенности эксперта в правильности своей классификации, а нижнее – уверенности в том, что никакие другие значения интервала $(0,1)$ не попадают в выбранное нечеткое подмножество.

Ввод классификатора предполагает введение набора узловых точек, которые являются абсциссами максимумов соответствующих функций принадлежности классификатора. В стандартном пятиуровневом классификаторе 5 симметрично расположенных на 01-носителе узловых точек: $\{0.1, 0.3, 0.5, 0.7, 0.9\}$.

На первом этапе определяются лингвистические переменные и нечеткие подмножества. Лингвистическая переменная E «Состояние предприятия» имеет пять значений: E_1 – нечеткое подмножество состояний «предельного неблагополучия»; E_2 – нечеткое подмножество состояний «неблагополучия»; E_3 – нечеткое подмножество состояний «среднего качества»; E_4 – нечеткое подмножество состояний «относительного благополучия»; E_5 – нечеткое подмножество состояний «предельного благополучия».

Соответствующая переменной E лингвистическая переменная G «Финансовое состояние/риск банкротства» также имеет пять значений: G_1 – нечеткое подмножество «предельный риск банкротства»; G_2 – нечеткое подмножество «степень риска банкротства высокая»; G_3 – нечеткое подмножество «степень риска банкротства средняя»; G_4 – нечеткое подмножество «низкая степень риска банкротства»; G_5 – нечеткое подмножество «риск банкротства незначителен».

Носитель множества G – показатель степени риска банкротства g – принимает значения от нуля до единицы по определению (стандартный 01-носитель).

Для произвольного отдельного финансового или управленческого показателя X_i задаем лингвистическую переменную B_i «Уровень показателя X_i » на терм-множестве значений: B_{i1} – подмножество «очень низкий уровень показателя X_i »; B_{i2} – подмножество «низкий уровень показателя X_i »; B_{i3} – подмножество «средний уровень показателя X_i »; B_{i4} – подмножество «высокий уровень показателя X_i »; B_{i5} – подмножество «очень высокий уровень показателя X_i ».

Далее введем набор отдельных показателей $X = \{X_i\}$ общим числом N , которые, с одной стороны, влияют на оценку риска банкротства предприятия, а, с другой стороны, оценивают различные по природе стороны деловой и финансовой жизни предприятия. Система показателей будет иметь следующий вид: X_1 – коэффициент автономии (отношение собственного капитала к валюте баланса); X_2 – коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (отношение чистого оборотного капитала к оборотным активам); X_3 – коэффициент промежуточной ликвидности (отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к краткосрочным пассивам); X_4 – коэффициент абсолютной ликвидности (отношение суммы денежных средств к

краткосрочным пассивам); X_5 – оборачиваемость всех активов в годовом исчислении (отношение выручки от реализации к средней за период стоимости активов); X_6 – рентабельность всего капитала (отношение чистой прибыли к средней за период стоимости активов).

Следующим шагом является оценка значимости показателей. Сопоставим каждому показателю X_i уровень его значимости для анализа r_i . Чтобы оценить этот уровень, нужно расположить все показатели по порядку убывания значимости так, чтобы выполнялось правило: $r_1 \geq r_2 \geq \dots r_N$.

Если система показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость i -го показателя r_i следует определять по правилу Фишберна:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N}$$

Если же все показатели обладают равной значимостью (равнопредпочтительны или системы предпочтений нет), тогда: $r_i = 1 / N$.

На четвертом этапе происходит классификация степени риска банкротства. На пятом этапе классифицируются значения показателей (классификация, построенная в 1999 году экспертом, директором компании «Воронов и Максимов» О.Б. Максимовым). Далее проводится оценка уровня показателей. На последнем этапе осуществляется распознавание уровня показателей на основе набора классификаторов. Результатом классификации являются лингвистическое описание степени риска банкротства предприятия и степень уверенности эксперта в таком результате распознавания.

Таким образом, решая задачу комплексной оценки финансового состояния предприятия на основе нечеткой модели, удалось построить матричную схему для агрегирования отдельных финансовых показателей в комплексный показатель. В оценке финансового состояния учтена неуверенность эксперта в классификации уровня факторов, что позволяет эксперту наилучшим образом формализовать свои нечеткие представления, трансформировав язык слов в язык количественных оценок.

Перспектива дальнейших исследований заключается в корректировке полученного показателя риска банкротства на величину так называемой региональной принадлежности, которая будет определять уровень развития предприятий региона относительно Украины.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЫБОР СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПАО «ЭМСС»

Сидорова Т.Ю. гр.. ЭК-07-1

научный руководитель доц. Шевченко Н.Ю.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Экономическая мощь отдельных хозяйствующих субъектов и экономики государства в целом в значительной мере определяется их способностью к созданию, использованию и увеличению интеллектуального капитала, основу которого представляют информация и знания, которые постепенно становятся основным средством и предметом общественного производства. Это объясняется тем, что конкурентные преимущества в традиционной экономике обеспечивали доступ к природным источникам и сырью, а в экономике знаний основой успеха являются инновации и предпринимательство, которые основываются на знаниях и информации с развитой инфраструктурой (интернет, базы данных, телекоммуникации, мобильная связь) [1].

Возникает проблема количественной оценки интеллектуального капитала на предприятии. На сегодня, большей частью, интеллектуальный капитал предприятия оценивается как нематериальные активы соответственно разделу "Учет нематериальных активов", положений бухгалтерского учета и правовых документов по вопросам охраны прав интеллектуальной собственности. Оценка объектов интеллектуальной собственности осуществляется при внесении ее к уставному капиталу и включении в нематериальные активы, для отображения в балансе предприятия. Такой подход определяет стоимостную оценку объектов интеллектуальной собственности как оценку затрат на их создание с учетом морального старения и изменением индекса цен от момента создания объектов интеллектуальной собственности к моменту оценки их стоимости [2].

Поэтому целью работы является разработка комплекса экономико-математических моделей и методов для оценки интеллектуального капитала предприятия.

В отечественной научной литературе представлено несколько подходов к определению понятия "интеллектуальный капитал" [3]. Например: интеллектуальный ресурс – это система устойчивых интеллектуальных преимуществ предприятия (технологических, организационных и т.п.), обеспеченных знаниями и опытом его работников [2].

Существующие на сегодня методы измерения интеллектуального капитала такие как: метод интегрального показателя, коэффициент Тобина, метод стоимости капитала, метод стоимостной оценки интеллектуального капитала, используются на уровне отдельных предприятий, но они имеют ряд недостатков, которые определяют необходимость их совершенствования [2]. Кроме того, предлагается еще такой метод как оценка интеллектуального капитала предприятия на основе факторов, характеризующих прибыльность собственного капитала. В данном исследовании при оценке ИК предприятий предлагается применять факторы, которые характеризуют прибыльность собственного капитала. Расчет величины интеллектуального капитала осуществляется путем капитализации сверхнормативной прибыли, получение которого обеспечивается эффективным использованием физических, финансовых и интеллектуальных ресурсов [5].

Модель оценки интеллектуального капитала:

$$IC = HC \times w_{HC} + OC \times w_{OC} + SC \times w_{SC}, \quad (1)$$

где HC – человеческий капитал; OC – организационный капитал; SC – потребительский капитал; w_{HC} , w_{OC} , w_{SC} – веса соответственно человеческого, организационного и потребительского капитала.

Человеческий капитал содержит в себе совокупность приобретенных знаний, практических навыков и творческих способностей работников предприятия, направленных на выполнение текущих задач. Он является скрытой формой капитала, так как есть источником будущих доходов, а человеческий – так как человек его носитель. Определяется по формуле:

$$HC = k_{11}w_{11} + k_{12}w_{12} + \dots + k_{1n}w_{1n}, \quad (2)$$

где k_{in} – показатель, который характеризует человеческий капитал на предприятии, $i=1 \dots n$; w_{in} – весовой коэффициент соответствующего показателя, $i=1 \dots n$.

Под организационным капиталом понимаются способности предприятия соответствовать требованиям рынка. В состав организационного капитала необходимо включать: организационную структуру предприятия, объекты интеллектуальной собственности, информационно-аналитические системы учета и анализа, которые содержат накопленные корпоративные знания, результаты исследований, то есть все, что позволяет работникам предприятия реализовывать свой производственный потенциал. Организационный капитал определяется по формуле:

$$OC = k_{21}w_{21} + k_{22}w_{22} + \dots + k_{2n}w_{2n}, \quad (3)$$

где k_{in} – показатель, который характеризует организационный капитал на предприятии, $i=1 \dots n$; w_{in} – вес соответствующего показателя, $i=1 \dots n$.

Потребительский капитал – это система долгосрочного доверительного и взаимовыгодного отношения предприятия с клиентами, поставщиками и потребителями. Определяется по формуле:

$$SC = k_{31}w_{31} + k_{32}w_{32} + \dots + k_{3n}w_{3n}, \quad (4)$$

где k_{in} – показатель, который характеризует потребительский капитал на предприятии, $i=1 \dots n$; w_{in} – весовой коэффициент соответствующего показателя, $i=1 \dots n$.

Представим расчеты интеллектуального капитала ПАО «ЭМСС» (табл. 1).

Таблица 1 – Результаты расчетов

Капитал	Годы		Весовые коэффициенты
	2009	2010	
Интеллектуальный	0,387	0,402	
Человеческий	0,433	0,449	0,58
Организационный	0,343	0,362	0,23
Потребительский	0,318	0,327	0,18

Формирование сценариев инновационного развития предприятия основано на определении вектора оптимальных изменений структуры интеллектуального капитала и корректировке существующей структуры в соответствии условиями, в которых функционирует предприятие (табл. 2). Формирование вектора оптимальных изменений зависит от факторов, которые оценивают потенциал составляющих интеллектуального капитала на предприятии и соответствующих рыночных условий (рис 1).

Таблица 2 – Расчет изменений в структуре интеллектуального капитала

Характеристика изменений IC	HC	OC	SC	IC
текущее значение составляющих IC	0,260	0,083	0,059	0,402
текущая структура	0,647	0,207	0,146	
оптимальные изменения в структуре IC	0,308	0,385	0,308	
скорректированные значения составляющих IC	0,291	0,122	0,090	0,502
скорректированная структура	0,579	0,242	0,178	

Следующим этапом данной методики является выбор стратегии инновационного развития предприятия исходя из предложенной классификации:

стратегия "Равномерная" – предусматривает, что в структуре интеллектуального капитала его составляющие: человеческий, организационный и потребительский капиталы имеют равные доли, то есть по 33,3%;

стратегия "Революционная" – предусматривает, что в структуре интеллектуального капитала преобладает одна из составляющих, а другие две занимают приблизительно равные части, то есть соотношение структуры революционной стратегии инновационного развития будет иметь следующий вид: 60%, 20%, 20%;

стратегия "Инерционная" – предусматривает, что в структуре интеллектуального капитала одна из составляющих его структуры имеет минимальное значение, а другие две имеют приблизительно равные значения, то есть структура инерционной стратегии инновационного развития будет иметь следующий вид: 40%, 40%, 20% .

По результатам расчетов построится диаграмма (рис. 1), отображающая изменения в структуре интеллектуального капитала ПАО «ЭМСС».

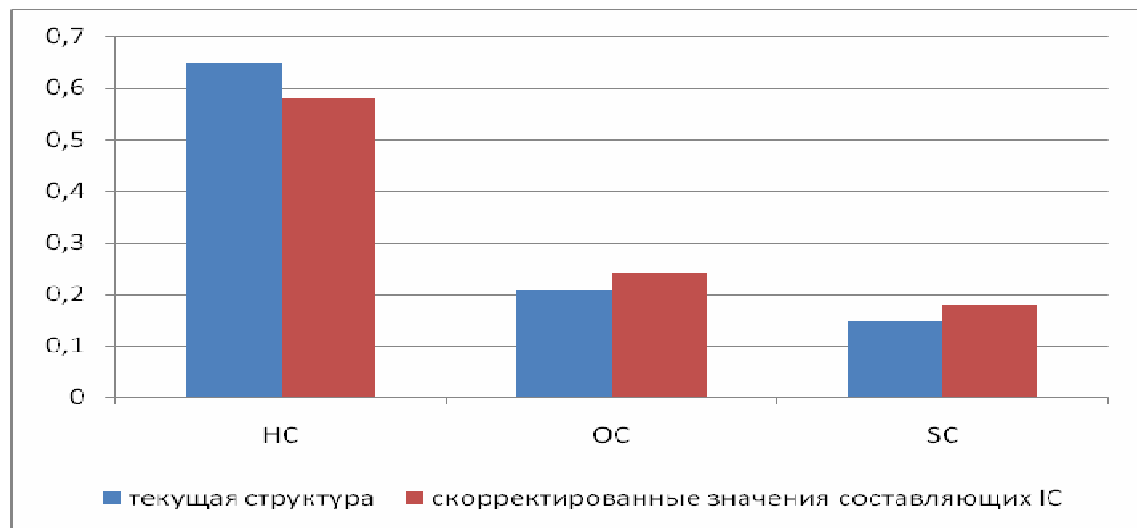


Рис. 1. Изменения в структуре интеллектуального капитала

Таким образом, анализ классических и современных подходов к оценке интеллектуального капитала предприятия позволяет выявить направления деятельности и необходимые капиталовложения в развитие инноваций. Полученные на основе предложенной математической модели расчетные показатели могут использоваться на предприятии в качестве плановых на 2012 г.

Вектор оптимальных изменений в структуре интеллектуального капитала предприятия показывает взаимосвязь между составляющими данного показателя ПАО «ЭМСС» и источниками его формирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пархоменко В. Д., Пархоменко А. В. Информация и знания: Современные представления, внутренняя взаимосвязь / В. Д. Пархоменко, А. В. Пархоменко // Информация и инновации. – 2007. – № 4. – С. 4–14.
2. Порохня В.М., Лось В.О. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток підприємства: монографія / В.М. Порохня, В.О. Лось. – Запоріжжя КПУ, 2010. – 176 с.
3. Мамонтова Н.А. Управління вартістю інтелектуального капіталу: теорія і практика / Н.А. Мамонтова. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12((102)). – С. 13–18.
4. Лось В. О. Метод оцінки структури інтелектуального капіталу / В. О. Лось, В. М. Порохня. // Моделювання та інформаційні системи в економіці: зб. наук. праць. – Київ, 2007. – Вип. 76. – С. 308–319.
5. Ступнікер Г.С. Формування і оцінка інтелектуального капіталу підприємства: Економічний аналіз. / Г.С. Ступнікер. – 2010. – №5. – С. 189–192
6. Лось В.О. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук/ Класичний приватний університет. – 2008. – 23 с.

ПРОБЛЕМИ НАБЛИЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПРИ ОБЧИСЛЕННІ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ

Локтіонова О.А, гр.ОБ 08-1

науковий керівник ст.. викладач Гонтаренко Т.О.

Донбаська державна машинобудівна академія

Питання та проблеми співвідношення бухгалтерського та податкового обліку є досить актуальними. В зарубіжних країнах з ринковою економікою між бухгалтерським і податковим обліком різноманітні зв'язки, а саме від переважного впливу податкових

правил на систему обліку до незалежного співіснування обох систем. Для таких розвинутих країн як Німеччина, Франція, Швеція, Бельгія, Іспанія, Італія, Швейцарія характерною є континентальна модель бухгалтерського обліку. Відповідно до неї між системами бухгалтерського та податкового обліку існує тісний зв'язок. Облікова політика в цих країнах спрямована, перш за все, на задоволення вимог уряду щодо оподаткування. Бухгалтерський та податковий облік за цією моделлю збігаються і виконують усі фінансово-облікові завдання. У цих країнах облік достатньою мірою формує інформацію, необхідну для контролю за здійсненням податкової політики.

На противагу континентальній моделі обліку, у країнах британо-американської, або англосаксонської моделі (Великобританія, США, Нідерланди, Австралія, Канада, ПАР та ін.) залежність системи обліку від оподаткування дуже слабка, а в окремих країнах відсутня. Як правило, податковий облік ґрунтується на інформаційному забезпеченні бухгалтерського обліку.

Між бухгалтерським та податковим обліком в Україні завжди існували відмінності. Одна із головних проблем обліку полягає у невідповідності бухгалтерських положень нормам податкового законодавства. Розбіжність пов'язана з тим, що у податковому обліку не всі витрати враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, існує різниця між визначенням витрат на матеріали у бухгалтерському та податковому обліку тощо. Таким чином при визначенні фінансового результату до оподаткування за даними бухгалтерського обліку виникають постійні та тимчасові різниці, які регламентуються П(с)БО «Податкові різниці». Якщо різниця анулюється у наступних звітних періодах, то така різниця є тимчасовою. Якщо не зникає, то це постійна різниця.

Метою дослідження є виявлення головних розбіжностей при визнанні витрат у бухгалтерському та податковому обліках на підставі аналізу змін, які відбулися у податковому законодавстві та П(С)БО в Україні протягом 2010-2011 років.

Основна мета змін – наблизити податковий облік до бухгалтерського. З 1 квітня 2011 набув чинності Розділ III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України із новими доповненнями та змінами. Розглянемо детальніше які відмінності після прийняття залишилися.

По-перше, за Податковим кодексом України усі витрати поділяються на витрати операційної діяльності та інші витрати. До витрат операційної діяльності відносять собівартість реалізованих товарів (виконаних робіт, наданих послуг та інші), і витрати банківських установ.

До складу собівартості, відповідно до першої редакції Податкового кодексу, включаються всі витрати, які прямо пов'язані із виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг. А в бухгалтерському обліку, відповідно до П(С)БО 16, у виробничу собівартість включаються змінні загальновиробничі і постійні розподілені загальновиробничі витрати. Відповідно до нових правил податкового обліку всі загальновиробничі витрати будуть обліковуватись у складі «інших витрат». Отже, відмінність полягає у класифікації загальновиробничих витрат. У податковому обліку вони не входять до операційної діяльності, а включаються у інші витрати.

Перелік загальновиробничих витрат максимально відповідає п. 15 П(С)БО 16 «Витрати», але у ПКУ був доданий пункт, який стосується витрат, пов'язаних з облаштуванням нафтових та газових родовищ. Перелік загальновиробничих витрат відповідає витратам, які в бухгалтерському обліку обліковують на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати».

По-друге, згідно з П(С)БО 16, до складу собівартості входять і втрати від браку, що складаються із повністю забракованої по технологічним причинам продукції, а в податковому обліку фактична вартість остаточно забракованої продукції не включається

до складу витрат платника податку, крім втрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку, в разі реалізації такої продукції [2]. Таким чином втрати від браку у податковому обліку враховуються у неповному обсязі.

По-третє, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, інші витрати звичайної діяльності в податковому обліку відображаються так само як і в бухгалтерському обліку, згідно з П(С)БО 16, але з урахуванням особливостей витрат подвійного призначення, витрат пов'язаних з нерезидентами, офшорами та витратами, що не включаються до складу витрат.

По-четверте, перелік витрат, які не включаються до витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування доповнився (п.п.139.1 ПКУ). Не включаються у склад витрат суми авансів, та витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок. Винятком є витрат, понесені у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації.

Не включається до складу інших витрат з метою оподаткування цілий ряд витрат платника, які відображають на таких рахунках бухгалтерського обліку: втрати від участі в капіталі (рахунок 96), податок на прибуток (рахунок 98), надзвичайні витрати (рахунок 99). Поряд з цим не відносять до складу витрат визнані штрафи, пені, неустойки, згідно з пп. 139.1.11 п. 139.1 ст. 139 ПКУ, нестачі і втрати від псування цінностей, витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, тобто ті витрати, які пов'язані з недоліками в роботі підприємства або із забезпеченням його власних потреб [4].

Таким чином, зміни у Податковому кодексі України певним чином наблизили податковий облік до бухгалтерського. Але на думку спеціалістів автори Податкового Кодексу України замість того, щоб просто використати бухгалтерську схему класифікації витрат, супроводжуючи її певними кількісними та якісними податковими обмеженнями, розробили в третьому розділі нову класифікацію [3]. Головний недолік класифікації полягає у тому, що терміни, які використовуються, співзвучні із бухгалтерськими, але різні по суті. Це робить облік більш заплутаним.

31.05.2011 наказом Міністерства фінансів були внесені зміни та доповнення у Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати». [7] Змінився порядок визнання собівартості. Відповідно до змін, підприємство може визначати собівартість за прямими витратами, пов'язаними з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг, а саме:

- прямими матеріальними витратами;
- прямими витратами на оплату праці;
- амортизацією виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг;
- вартістю придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом продукції (товарів), виконанням робіт, наданням послуг;
- іншими прямими витратами, у тому числі витратами з придбання електричної енергії (включаючи реактивну).

При застосуванні такого підходу витрати до складу собівартості продукції (робіт, послуг) включаються з урахуванням вимог податкового законодавства, що наближує бухгалтерський та податковий обліки.

06.08.2011 року вступив у дію Закон України «Про внесення змін у Податковий кодекс України та деякі інші законодавчі акти України відносно удосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 07.07.2011р [6].

Відповідно до змін необхідність обліку податкових різниць та подання фінансової звітності з показниками перенесена ще на один рік, тобто з 1 січня 2013 року (а не з 2012, як це передбачалось раніше).

Змінилась класифікація витрат: загальновиробничі витрати були переведені з інших витрат у витрати, які формують виробничу собівартість реалізованих товарів та послуг. Таким чином, загальновиробничі витрати тепер відображаються аналогічно правилам бухгалтерського обліку (П(с)БО №16).

Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати у податковому обліку тепер відображаються у складі операційних, а не у складі інших витрат.

Таким чином, протягом 2010-2011 років відбувся ряд змін у бухгалтерських положеннях та податковому законодавстві. З кожними змінами норми податкового законодавства прописувались усе чіткіше. При внесенні змін у П(С)БО №16 було змінено порядок визнання собівартості з урахуванням вимог податкового законодавства. В результаті останніх змін у Податковому кодексі вдалося досягнути однакової класифікації витрат. Бухгалтерський та податковий обліки наближуються. Однак, все одно, залишається ще багато неврівноважених питань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Податкові різниці" зареєстровано 21 лютого 2011 р. за N 212/18950
2. Ольга Олійник «Класифікація витрат відповідно до податкового кодексу України»
3. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. /кол. авторів, кер. Ф.О.Ярошенко [заг. редакція, М. Я Азарова]. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. – 2389 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99р. №318.
5. Податковий Кодекс України від 23.12.2010 р. №2856-VI.
6. Закон України «Про внесення змін у Податковий кодекс України та деякі інші законодавчі акти України відносно удосконалення окремих норм Податкового кодексу України» № 3609-VI від 07.07.2011р.
7. Приказ Минфина «Об утверждении Изменений в некоторые нормативно-правовые акты Министерства финансов Украины по бухгалтерскому учету» N 664 от 31.05.2011 г

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Решетнікова О.Ю.

науковий керівник ст.. викладач Іванова К.В.

Технологічний інститут СХУ ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)

Фінансова діяльність промислового підприємства пов'язана з прийняттям управлінських рішень стосовно забезпечення фінансування виробничо-господарського процесу, а також стосовно побудови прийнятної структури капіталу. У сучасній літературі структура капіталу визначається як співвідношення між вартістю його основних складових: а) власного капіталу підприємства, утвореного статутним, додатковим капіталом і нерозподіленим прибутком та б) позикового капіталу як суми довгострокових та короткострокових зобов'язань.

Незважаючи на сформований вітчизняними і іноземними дослідниками перелік можливих критеріїв вибору такого співвідношення та широко представлені приклади застосування останніх з деталізацією переваг й недоліків кожного, остаточне вирішення

проблеми пошуку оптимальної структури капіталу конкретних підприємств й надалі залишається нездійсненим через високу суб'єктивність прийняття відповідних управлінських рішень як результат внутрішньої суперечливості комплексу показників (критеріїв) оптимізації.

Метою даного дослідження є визначення алгоритму оптимізації структури капіталу підприємства, який мінімізував би взаємні конфлікти (внутрішню суперечливість) критеріїв вибору.

Основні результати дослідження. Науковцями виділені три основних критерії оптимальності управлінських рішень: результативність, ефективність та адаптивність розв'язання поставленої проблеми. Стосовно структури капіталу, результативність має розумітись як спроможність фінансових ресурсів підприємства забезпечити досягнення поставлених фінансово-економічних цілей; ефективність – як отримання максимального фінансово-економічного результату за визначеної вартості капіталу; адаптивність – як відповідність поточним умовам функціонування підприємства, а також здатність до швидкої внутрішньої перебудови у випадку зміни останніх. Означені критерії оптимальності закладені в основу традиційних методів вдосконалення структури капіталу:

1. Максимізація фінансової рентабельності підприємства шляхом порівняння її очікуваного рівня за різних значень коефіцієнту фінансового левериджу (співвідношення залученого та власного капіталу в структурі пасивів підприємства).

2. Мінімізація середньозваженої вартості капіталу на базі попередньої оцінки витрат на акумулювання власного й позикового капіталів. Платою за власний капітал при цьому вважається запланована сума дивідендів; за позиковий капітал – кредитні відсотки.

3. Мінімізація фінансових ризиків як диференційований вибір джерел фінансування різних складових активів підприємства з урахуванням особистого (консервативного, помірнього або агресивного) підходу особи, яка приймає рішення.

Нескладно помітити, що застосування методу максимізації фінансової рентабельності підприємства найбільшою мірою сприяє підвищенню результативності побудованої структури; використання методу зниження вартості капіталу орієнтоване на забезпечення ефективності капіталу; метою вибору методу скорочення фінансових ризиків підприємства є прагнення адаптивності.

На практиці фінансовим менеджерам доводиться обирати з-поміж наведених критеріїв та методів оптимізації структури капіталу, оскільки одночасне їх застосування значно ускладнене через певну внутрішню суперечливість. Наприклад, уникнення фінансових ризиків і мінімізація вартості залучення ресурсів, зазвичай, обумовлює тяжіння підприємства до використання власних джерел фінансування витрат; відтак, відбувається гальмування його розвитку з причин обмеженості обсягів доступних ресурсів; а отже, зменшується фінансова рентабельність.

Разом з тим, існує ряд внутрішніх та зовнішніх факторів, дія яких додатково ускладнює вибір найдоцільнішої структури капіталу. Серед внутрішніх факторів впливу на актуальність застосування певного критерію/методу слід зазначити: а) стадію життєвого циклу підприємства; б) фінансовий менталітет його власників і менеджерів; в) концентрацію власного капіталу підприємства; г) значення коефіцієнтів рентабельності операційної діяльності та операційного левериджу. Найважливішими зовнішніми факторами виступають: 1) рівень оподаткування прибутків підприємств в країні; 2) кон'юнктура товарного та фінансового ринків; 3) галузеві особливості операційної діяльності підприємства; 4) ставлення кредиторів до підприємства.

Сукупна дія наведених факторів накладає власний відбиток на внутрішню побудову капіталу підприємства. Намагаючись максимально об'єктивно врахувати всі аспекти

вибору даної структури, на нашу думку, керівництво підприємства має дотримуватись такого алгоритму:

1. Провести оцінку стану та динаміки змін зовнішніх факторів формування капіталу.
2. Побудувати прогноз впливу зовнішніх факторів на операційну та фінансову діяльність підприємства.
3. Визначити очікуваний стан внутрішніх факторів оптимізації структури капіталу в коротко- та довгостроковій перспективі.
4. Здійснити вибір такого критерію оптимальності управлінських рішень в сфері формування капіталу, який дозволить максимальною мірою використати позитивну дію як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, частково чи повністю блокуючи їх негативний вплив.
5. Визначити бажану структуру капіталу з застосуванням відповідного методу його оптимізації.

Значущість отриманих результатів. Проведене дослідження дозволило впорядкувати процес оптимізації структури капіталу підприємства, в результаті чого значно знизилась суб'єктивність процесу прийняття відповідних управлінських рішень, а отже, зменшився ризик управлінської помилки. Розроблений алгоритм повністю виключає взаємні конфлікти застосованих критеріїв, оскільки їх вибір обумовлюється наявними тенденціями у внутрішньому і зовнішньому середовищі, а не особистими якостями окремих осіб.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

Красникова Ю.В., гр.. ФК08-1

научный руководитель доц. Елецких С.Я.

Донбасская государственная машиностроительная академия

В настоящее время трудно назвать более важную и многогранную сферу деятельности, чем управление, или менеджмент, от которого в значительной мере зависят и эффективность производства, и качество обслуживания населения.

Финансы – это система денежных отношений, которая связана с формированием, использованием и регулированием ресурсов организации. Финансовый менеджмент направлен на управление движением финансовых ресурсов и финансовых отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами в процессе движения финансовых ресурсов. Вопрос, как искусно руководить этими движением и отношениями, составляет содержание финансового менеджмента. Финансовый менеджмент представляет собой процесс выработки цели управления финансами и осуществление воздействия на финансы с помощью методов и рычагов финансового механизма для достижения поставленной цели. Один из эффективных методов является применение теста Хаскеля, позволяющего в короткие сроки выявить слабые стороны в финансовом менеджменте.

Таким образом, финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Под стратегией в данном случае понимаются общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому способу соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой стратегии, отбросив все другие варианты. После достижения цели стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии.

Тактика — это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления является выбор наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления. Целью финансового менеджмента является максимизация прибыли,

благосостояния предприятия с помощью рациональной финансовой политики. Задачи фин. менеджмента:

- Обеспечение наиболее эффективного использования финансовых ресурсов.
- Оптимизация денежного оборота.
- Оптимизация расходов.
- Обеспечение минимизации финансового риска на предприятии.
- Оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия.
- Обеспечение рентабельности предприятия.
- Задачи в области антикризисного управления.
- Обеспечение текущей финансовой устойчивости предприятия.

Основными принципами финансового менеджмента являются:

- Финансовая самостоятельность предприятия.
- Самофинансирование предприятия.
- Материальная заинтересованность предприятия.
- Материальная ответственность.
- Обеспечение рисков финансовыми резервами.

Управление финансовыми потоками осуществляется с помощью разных приёмов. Общим содержанием всех приемов финансового менеджмента является воздействие финансовых отношений на величину финансовых ресурсов.

К приёмам управления движением финансовых ресурсов и капитала относятся:

- системы расчетов и их формы;
- кредитование и его формы;
- депозиты и вклады (в том числе в драгоценные металлы и за рубежом);
- операции с валютой;
- страхование (включая хеджирование);
- залоговые операции;
- трансферт;
- трастовые операции;
- текущая аренда;
- лизинг;
- селенг;
- транстинг;
- франчайзинг;
- бухгалтерский учет.

Существуют различные стратегии финансового менеджмента:

1. Критерий Келли
2. Финансовый менеджмент Miller'a * Мартингейл * Оскар Грайнд

На основе информации, собираемой на регулярных семинарах по управлению финансами предприятий, и анализа данных, полученных на предприятиях, распределение проблем в области управления финансами по значимости можно представить следующим образом:

1. управление финансовыми потоками (дефицит денежных средств)
2. составление финансового плана, бюджетирование
3. освоение системы управленческого учета
4. антикризисное управление
5. разработка финансово-экономической стратегии
6. управление затратами

7. оргструктура финансовой службы

8. прочие задачи

Приведенные данные получены на основе опросов генеральных и финансовых директоров, главных бухгалтеров и экономистов более чем 250 российских предприятий. Следует отметить, что при проведении опросов высших менеджеров просили выделить круг проблем, связанных именно с управлением финансами и экономикой своего предприятия. Несмотря на различный масштаб предприятий проблемы оказались сходными. На первом месте стоит проблема дефицита денежных средств. В условиях неплатежей это вполне закономерное явление. В среднем доля "живых" денег в составе валовой выручки предприятий составляет менее 20 %, остальное - бартер и зачеты. Дефицит ликвидных средств платежа возмещается за счет использования расчетов по бартеру, т.е. менее ликвидных средств.

При этом сроки расчетов неуклонно возрастают, растут долги контрагентам, рабочим предприятия, бюджету, усугубляется неплатежеспособность предприятий.

Таким образом, снижение дефицита денежных средств является на сегодняшний день одной из ключевых проблем предприятий. Помимо собственно дефицита денежных средств на предприятиях остро стоит проблема управления существующими финансовыми потоками. Потери от неэффективного управления в данном случае могут составлять 5-10 и более процентов от оборота предприятий. Причины возникновения проблем в области управления финансовыми потоками предприятий целесообразно разделить на внешние и внутренние. В качестве примера просчета в выборе стратегических альтернатив можно привести ситуацию работы на давальческом сырье.

Как правило, производство продукции из давальческого сырья оплачивается посредником "живыми" деньгами, он же берет на себя и реализацию готовой продукции. Это приводит к тому, что предприятие не только лишается существенной денежной выручки, но и теряет долю рынка. На практике часто встречается и такая ситуация: отдел маркетинга (сбыта) представляет в финансовую службу (ПЭО, финансовый отдел) заведомо неточную информацию о сроках и объемах оплаты отгружаемой по договорам продукции. Ясно, что сформировать реальный план поступлений денежных средств и платежей, обеспечить их эффективное использование финансовая служба в этом случае не в состоянии. Современный управленческий мир весьма разнообразен и зависит от множества факторов и задач, стоящий перед ним на современном этапе.

Мобилизация и оптимизация использования ресурсов, в том числе трудовых, переориентация российской экономики с сырьевых отраслей в реальное производство, активное участие в институционализации рыночных отношений, - требуют от менеджеров особых качеств.

Сами менеджеры при решении данных проблем в первую очередь выделяют здесь умение работать в команде, стратегическое видение, способность управлять переменами, принимать решения в условиях неопределенности. Между тем, задачей самих менеджеров должно стать и создание в обществе положительного образа профессионального управляющего. Реализация этой идеи не будет легкой, поскольку есть не только силы, противостоящие ей, но и объективные причины, вызывающие непонимание этой концепции и ее отторжение значительной частью населения.

Отметим тот факт, что в качестве инструмента создания этого позитивного, конструктивного образа, а в более широком смысле - специфической мотивации населения, могут выступить несколько историй из жизни - не обязательно историй оглушительного успеха.

Проанализировав информацию можно прийти к некоторым выводам и умозаключениям:

Во-первых, на всем протяжении экономического развития мы можем проследить стремление сферы управления расширить свои возможности не только за счет привлечения дополнительных ресурсов и источников, но и за счет построения правильной тактики и стратегии управления персоналом или организацией в целом.

Интересно то, что основная проблема экономических преобразований в современный период состоит в ограниченности внутренних государственных накоплений и неспособности частных инвесторов компенсировать недостаток капиталовложений для преодоления кризисной ситуации.

Во-вторых, в науке управления, как и в других науках, существует ряд остро стоящих проблем, которые требуют немедленного решения и анализа, активизации дополнительных ресурсов и правильного принятия решений..

Сильно сдвинулись приоритеты в образовании, что не только привело к неизбежному возникновению учебных заведений с сомнительным качеством образовательных услуг, но и способствовало выдвижению на первый план ряда лидирующих вузов и бизнес-школ, рассчитанных как на подготовку молодых кадров, так и на переподготовку специалистов по экономическим специальностям и повышение квалификации экономистов.

Между тем содержание деятельности одной из ключевых фигур рыночной экономики - профессионального менеджера - до сих пор остается во многом загадкой.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что только в результате детального изучения, подробного анализа и планирования в сфере управления, а так же правильной подготовке специалистов-менеджеров наша страна может выйти на совершенно новый уровень на мировом рынке.

РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ. ГЛАВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ

Малаховская В.В., гр. ФК07-1

научный руководитель доц. Елецких С.Я.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Когда в стране появляется фондовый рынок, можно утверждать, что система рыночных отношений в ней уже установлена. Главная (и глобальная) цель рынка – способствовать созданию механизма привлечения в экономику инвестиций. Механизм этот как раз и начинает действовать, когда те, кто испытывает потребность в дополнительных средствах (предприятия, выпускающие акции на биржу), получают деньги от тех, кто хочет вложить избыточный капитал и получить от него доход (простые граждане, выступающие как частные инвесторы, инвестиционные фонды и прочие покупатели ценных бумаг). Одним из главных нормативных актов, регулирующих взаимоотношения между всеми участниками, является Закон Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже". В соответствии с этим Законом фондовая биржа создается лишь как акционерное общество. Ее основателями могут быть лишь торговцы ценными бумагами и их должно быть не менее 20. Основатели должны внести в уставной фонд биржи определенную сумму.

Фондовая биржа Украины основывается на бесприбыльных началах и должна действовать на принципах ликвидности, то есть свободного превращения ценных бумаг в деньги без финансовых потерь для владельца, стабильность рынка, широкой гласности и доверия. Это позволит ей выполнять роль средства привлечения денежных сумм для инвестиций в производственную и социальную сферы; перераспределения капиталов между различными отраслями и предприятиями; средства централизации капиталов, стабилизации сбережений представителей различных слоев населения, создания условий для развития в стране предпринимательской деятельности.

Экономические и социальные реформы в нашей стране находятся в прямой зависимости от формирования эффективной модели фондового рынка. В связи с этим заслуживают внимания те предложения по корректировке рынка капиталов в Украине, которые содержатся в Концепции, разработанной Украинской фондовой биржей.

Становление целостного и эффективного фондового рынка в Украине невозможно без наличия специализированных финансовых институтов, которые действуют в сфере общего инвестирования. Главная роль в обслуживании граждан при осуществлении ими инвестиций принадлежит инвестиционным фондам и инвестиционным компаниям. Но существуют определенные проблемы, которые мешают деятельности институтов общего инвестирования, среди которых следует отметить двойное налогообложение доходов инвесторов, неопределенность некоторых аспектов ведения бухгалтерского учета, что иногда приводят к неправильному отображению финансовых результатов. Однако, проблемы, которые сложились на рынке ценных бумаг и фондовом рынке в Украине объясняются несовершенством нормативной базы и недостаточным опытом. Поэтому никакие частичные, локальные меры по развитию организованного рынка ценных бумаг в Украине не могут принести сколько-нибудь заметного результата.

Основными проблемами фондового рынка Украины являются: низкая ликвидность, зависимость от внешних площадок, «зарегулированность», плохая техническая оснащенность и слабая информированность граждан о фондовом рынке.

Формирование и развитие отечественного фондового рынка осложняются целым рядом неблагоприятных факторов, обусловленных самым глубоким и наиболее продолжительным падением экономики, серьезными ошибками в приватизационной политике и государственном регулировании рынка ценных бумаг, вялым ходом трансформационных преобразований в экономике страны. Как следствие, в Украине не был создан экономический фундамент для развития полноценного, устойчивого и ликвидного фондового рынка. При этом многие сделки с ценными бумагами, совершенные на неорганизованном сегменте фондового рынка, не связаны с реальным инвестированием предприятий и зачастую преследуют цели решения с помощью различных финансовых схем частных задач бизнеса. В свою очередь, организованный сегмент фондового рынка является, в основном, механизмом для перераспределения собственности и полем для спекулятивных операций в интересах зарубежных хеджфондов и других крупных институциональных инвесторов-нерезидентов.

Необходимо принять меры относительно повышения информативности, учета и контроля за фондовым рынком. В первую очередь, это касается унификации формы выпуска ценных бумаг за категориями, унификации взаимосвязи между участниками Национальной депозитарной системы Украины, создания Центрального депозитария Украины. Если правительство Украины будут внедрены такие действия, это будет способствовать повышению прозрачности фондового рынка, что в свою очередь повысит его привлекательность для международных рейтинговых агентств и инвесторов. В Украине сложилась ситуация, когда на не организованном рынке предоставляют преимущественно торговли акциями и векселями, а на организованном облигациями предприятий. Заметим, что проблемы украинского фондового рынка привлекают внимание не только отечественных специалистов. Но есть типичные ошибки в работе украинских эмитентов и консультантов: отсутствие единственных стандартов выпуска; неоптимальная структура выпусков; недостаточное количество и слабость андеррайтеров и неэффективная регуляция государством вторичного рынка. Конкретные недостатки выпусков: большая разница номиналов облигаций; отсутствие подобия купонных выплат; привязка купону к валютному курсу; недостаточная распространенность оферт; большое количество серий выпусков облигаций одного эмитента.

Еще одной проблемой, которую придется решать в ближайшее время участникам фондового рынка, является отсутствие широкого круга андеррайтеров, которые предлагают свои услуги. Определенным образом тормозит развитие фондового рынка Украины и препятствует выходу корпоративных облигаций на международные рынки отсутствие у эмитентов, рейтингов международных агентств отечественных эмитентов.

К сожалению, и до сих пор бытует мысль, что развитие финансового рынка имеет второстепенный характер, а при успешном развитии всей экономики будет развиваться и фондовый рынок. В то же время ситуация на фондовом рынке может, в свою очередь, влиять на реальный сектор экономики. Подъем на фондовом рынке создает дополнительные возможности для привлечения компаниями инвестиционного капитала путем дополнительной эмиссии акций. Кроме того, возможность привлечения банковского кредита, как правило, зависит от курсовой стоимости акций компании, то есть развитию рынка акций. Следовательно, при пассивном отношении к стратегии развития фондового рынка ни об одном эффективном использовании его потенциал для осуществления технологического прорыва не может быть и речи.

Все выше изложенное позволяет сделать вывод, что фондовый рынок практически по всем параметрам отличается от рынка товаров и сам рыночный механизм (формирование спроса и предложения, установления равновесной цены) работает не так, как на обычном товарном рынке. Фондовый рынок в нашей стране еще не достиг мирового уровня, а находится на стадии развития.

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Нагорний О.О., гр.. Фк-07-1

науковий керівник доц. Михайличенко Н.М.

Донбаська державна машинобудівна академія

Метою дослідження є аналіз проблем малого підприємництва в Україні.

Дана тема заслуговує на увагу, оскільки саме від малого бізнесу безпосередньо залежить щотижневий побут людей. Справедливим є заперечення, що мале підприємництво має невелику вагу у структурі ВВП тощо, але і продаж продуктів харчування, і їх виготовлення/вирощування, і продаж (а нерідко і імпорт) товарів легкої промисловості, не кажучи вже про сферу послуг, - усе це «лежить на плечах» приватних підприємців, об'єктів малого бізнесу та малих підприємств.

Проблеми розвитку підприємництва в Україні можна поділити на проблеми, пов'язані з реєстрацією та безпосередньо з функціонуванням підприємств.

Щодо реєстрації можна виділити наступні моменти у вигляді адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація тощо).

Коротко зупинимось на деяких з них:

1. Процедура створення/реєстрації підприємства є довгою процедурою, що пов'язано з необхідністю подачі занадто великої кількості документів у різні установи, робота яких часто не узгоджена між собою.

На державному рівні можливі наступні напрямки розв'язання даної проблеми: спрощення процесу створення та реєстрації суб'єктів малих форм господарювання; ліквідація бюрократичних дій органів державної і виконавчої влади, скорочення переліку видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню і патентуванню; спрощення механізму видачі й анулювання ліцензій; обмеження кількості й повноважень контролюючих органів.

На регіональному ж рівні має бути створений гнучкий механізм використання загальнодержавних нормативних актів для ефективного реалізації регіональних інтересів у підприємницькій діяльності.

2. Існування надто великої кількості установ з контролю та регулювання роботи підприємств малого бізнесу.

Вирішення – необхідно чітко визначити повноваження органів управління, їхні функції та завдання у сфері малого бізнесу з урахуванням особливостей підприємництва на регіональному рівні

3. Відсутність регуляторних функцій в процедурі стягнення збору за видачу дозволів на розміщення об'єктів торгівлі. Для отримання дозволу на розміщення об'єкта торгівлі сьогодні в багатьох містах необхідно зібрати від 5 до 20 документів різних дозвільних служб (від пожежників – до органів держнаглядохоронпраці), витратити один-два або більше місяців часу, а також сплатити чималу суму за нав'язані, недоцільні та зайві в управлінському відношенні «послуги» дозвільно-розпорядчих органів. При цьому, дуже в багатьох випадках заплутані, суперечливі й незрозумілі процедури отримання цього дозволу створюють плідне підґрунтя для корупції.

Вирішенню даної проблеми може допомогти встановлення одноразового принципу сплати збору за розміщення об'єкта торгівлі. Такий збір має відповідати своїй назві і сплачуватися лише один раз, до початку роботи об'єкту.

Проблеми, пов'язані з функціонуванням підприємств малого підприємництва виявляються у неурегульованості орендних відносин, відсутності реальних механізмів фінансово-кредитної підтримки, надмірному податковому тиску та занадто складній для малого бізнесу системі звітності, надмірному втручанні органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання:

1. Неадекватність і необґрунтованість вимог до функціонування ринків, встановлених ветеринарними, санітарними, протипожежними та будівельними нормами та правилами.

Вкрай необхідним є перегляд ветеринарно-санітарних правил для ринків, затверджених наказом Головного державного інспектора ветеринарної медицини України від 04.06.96 № 23, а також Правил пожежної безпеки на ринках, затверджених наказом Міністерства внутрішніх справ України від 19.11.2002 № 1194. Окрім того, необхідно передивитись будівельні та санітарні правила і норми, які стосуються функціонування ринків, проаналізувати ефективність застосування їх норм, їх регуляторні наслідки, та скасувати ті норми, які не досягають кінцевого результату, призводять до корупції, мають неефективну дію.

Слід згадати про високі відсоткові ставки за кредит. Малі підприємства, приватні підприємці обмежені у власних грошових коштах. Тому важливою є можливість отримання кредитів з невисокими відсотковими ставками, чого не пропонує жоден банк на території України.

Використання позичкового капіталу для малих підприємств несе в собі загрозу від'ємного ефекту фінансового важеля. Це зумовлено наступними фактами: з одного боку, малий бізнес – це найпарадоксальніший сектор економіки, в якому не діє загальноекономічне правило „чим вище ризик – тим вища доходність,” – економічна рентабельність у малих підприємств виробничої сфери, як правило, нижча, ніж у середніх та великих підприємств по галузі в середньому, ризик же – значно вищий; з іншого, кредитуючи малі підприємства, фінансові установи враховують підвищений ризик, тому видають кредити під більш високі відсотки. Це призводить до того, що середня відсоткова ставка за запозиченим капіталом для малого підприємства перевищує рівень економічної рентабельності, а це означає – від'ємне значення диференціалу ефекту фінансового важеля, що з точки зору фінансового менеджменту є категоричною рекомендацією щодо припинення використання позичкового капіталу для фінансування діяльності підприємства, оскільки ефект фінансового важеля у такому випадку не тільки не підвищує економічну рентабельність підприємства, а діє, натомість, у протилежному напрямку.

Підприємства малого бізнесу, приватні підприємці - гнучкі, швидко пристосовуються до попиту населення, здатні задовольняти великий відсоток попиту стосовно товарів щоденного споживання - за підтримки держави й за стимулюючих умов, особливо на місцевих рівнях, спроможні розв'язати проблему швидкого насичення ринку товарами й послугами.

Література:

Кузьмін О.Форми та умови участі підприємств малого бізнесу у функціонуванні локальних ринків//Діловий вісник. - 2005. - 15 квітня.

Діяльність малих підприємств: Статистичний збірник / За ред. І. М. Жук; Відп. за вип. М.С. Кузнєцова. – К. : Держкомстат України, 2006. – С. 11.

Закон України Про підприємництво зі змінами, внесеними згідно із Законами N 1391-VI (1391-17) від 21.05.2009, ВВР, 2009, N 40, ст.577 } [електронний ресурс]

Правила пожежної безпеки на ринках України, затверджені головним державним інспектором України з пожежного нагляду – начальником Державного департаменту пожежної безпеки МВС України від 14.11.2002 року [електронний ресурс]

Ветеринарно-санітарні правила для ринків, , затверджені наказом Головного державного інспектора ветеринарної медицини України від 04.06.96 № 23

Аналітичний Центр Академія [електронний ресурс]

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Шилова Ю.Ю. гр. ФК07-1

науковий керівник доц. Михайличенко Н.М.

Донбаська державна машинобудівна академія

Нещодавнє банкрутство американських банків, дефолти банків у багатьох країнах світу протягом 2008 р. розхитало провідні фінансові ринки не тільки США, але й країн Європи, в тому числі України.

Постає актуальне питання розвитку системи гарантування вкладів, головна мета якої – забезпечити довіру громадськості до української банківської системи та, врешті решт, запобігти масовій банківській кризі. Адже в такі тяжкі часи найбільш незахищеним є населення країни, а банкрутство банків може призвести не тільки до економічних потрясінь, перебудови світової валютної системи, але й до великих соціальних потрясінь, тому вдосконалення національної системи страхування вкладників – один із способів виходу з такої складної ситуації.

Існує багато наукових досліджень, присвячених банківському страхуванню. Одними з перших дослідників цієї теми стали В. Зубарев, О. Лилик, М. Мних, Н. Тарасова, В. Фурман, Л. Ширинян та інші. Більшість публікацій цих та інших авторів присвячена з'ясуванню суті й класифікації різноманітних ризиків, властивих банківській діяльності, і заходам щодо їх страхування.

В наш час спостерігається інтерес до системи банківських розрахунків серед представників тіньової економіки. Отже, банківське страхування є одним із способів забезпечення надійного функціонування банку. Якщо банку нанесено шкоди, то страхові виплати дозволяють відновлювати нормальний фінансовий стан банку.

На сьогоднішній день, страхування життя і відповідальності позичальника є найбільш вагомим інструментом мінімізації ризику при кредитуванні, тому що неповернення кредиту може завдати банку серйозної шкоди. Це ставить під удар стан економіки в Україні, веде до банкрутства пов'язаних з даним банком підприємств, банків-кореспондентів і приватних осіб. Отже страхування відповідальності позичальника з неповернення кредиту повинно стати частиною стратегії і тактики виживання та розвитку будь-якого комерційного банку. Портфель банківських позик схильний до всіх видів

ризик, що супроводжують фінансову діяльність, - ризику ліквідності, ризику процентних ставок та кредитного ризику. Банкіри вимушені обмежувати норму прибутку шляхом страхування від зайвого ризику.

Страхування сховищ банку забезпечує уникнення усіх ризиків прямої фізичної втрати або пошкодження застрахованого майна, що знаходиться безпосередньо у банківському сховищі, незалежно від причин їх виникнення. Застрахованим майном можуть бути: грошові кошти, валюта, монети, злитки, будь-які дорогоцінні метали у яких завгодно формах та вироби з них та будь які цінні папери. Страхове покриття поліса страхування готівки при перевезенні поширюється на будь-яке цінне майно зі списку, наведеного для страхування сховищ, під час його перевезення між безпечними місцями у броньованих автомобілях або кур'єрами, що перевозять цінності в інший спосіб. Звичайно при цьому страхове покриття діє також і в період короткочасного зберігання такого майна у сховищі, сейфі або іншому безпечному місці.

У відповідності до міжнародній практики ризик-менеджменту українські банки поступово починають проявляти інтерес до комплексного банківського страхування (Banker's Blanket Bond, BBB), але поки цей вид страхування швидше екзотика, ніж норма. Зростання ризиків у банківському секторі сприяє збільшенню інтересу банків до цього виду страхування.

Популярність BBB на Заході небезплідна, серед причин, через які банки несуть операційні збитки, лідирують крадіжки, пограбування, фальсифікації документів, шахрайство персоналу та третіх осіб. Більш того, факти шахрайства серед персоналу властиві всім без винятку категоріям банківських співробітників.

За даними UniCredit Group, в 40% випадків злочини скоюються рядовими службовцями, в 30% - керівниками, в 15% - третіми особами та колишніми працівниками.

На Заході використання комплексного банківського страхування вважається престижним, а в деяких випадках і обов'язковим. Приміром, комплексне банківське страхування згідно з вимогою Федеральної корпорації зі страхування депозитів є обов'язковим для всіх банків, що працюють на території США з вкладками фізичних осіб. У Росії попит і пропозиція по цьому продукту сформувалися ще в 1997 р.

В Україні перша практика комплексного страхування ризиків належить ПУМБі, який у 2002 р. застрахував ризики в компанії АСКА. В цілому, за оцінками страховиків, на сьогоднішній день за програмою BBB застраховано близько десяти вітчизняних банків з 184 працюючих. «В основному це дочірні підприємства західних банків, на які або поширюється програма материнської компанії, або материнська змушує дочірню компанію в Україні купувати програму самостійно. Ще приблизно десять українських банків щорічно висловлюють зацікавленість в покупці такої програми.

Власне, програми BBB, що купуються українськими банками, - лише окремі частини глобального страхового покриття, але за умовами схожі з тими, які купують фінансові установи на Заході. Як відзначають в Оранті, основна відмінність полягає в тому, що запитувані суми страхового покриття та франшизи в Україні нижче.

Програма комплексного банківського страхування найчастіше включає в себе:

- страховку BBB, що захищає активи банку від нелояльних дій персоналу (шахрайства, підробки документів, крадіжок і інше);

- покриває ризики, пов'язані з комп'ютерною системою банку;

- дозволяє компенсувати витрати в розмірі суми позову проти директора і витрати по відхиленню позову.

Зростання попиту банків на страхове покриття BBB в Україну стримують деякі фактори.

По-перше, умови страхування. Так, обов'язковою умовою надання покриття BBB є проведення оцінки системи безпеки банку третьою стороною (сюрвейєра), міжнародною

аудиторською компанією або організацією, призначеної перестраховальником, який буде приймати такий ризик на перестраховування. Далеко не кожен банк в Україні є відкритим для проведення подібних процедур.

Небажання багатьох українських локальних банків надавати повний обсяг внутрішньої інформації для оцінки ризику позбавляє їх можливості отримання покриття по ВВВ. З цієї причини поточне страхування в Україні, як правило, обмежується покриттям збитків рухомого і нерухомого майна банків.

Ще один фактор стримування - високі рівні вартості страхування та франшизи. Страховий платіж по ВВВ знаходиться в межах 2,5-5% від суми страхового покриття, яка, в свою чергу, може сягати кількох сотень мільйонів доларів. Наприклад, Альфа-Банк (Україна) уклав договір ВВВ із сумою покриття, що дорівнює \$ 80 млн. Такі істотні витрати на страхування може дозволити собі далеко не кожен банк.

Далеко не всі страхові компанії можуть запропонувати банкам подібний продукт через його технічну складність, тому вони часто обмежуються лише страхуванням майна банків. ВВВ - індивідуальна програма страхування. Процедура розробки для банку подібної програми вимагає детального вивчення всіх внутрішніх процедур банку, його фінансової звітності, систем безпеки та інших аспектів.

Цей страховий продукт не став популярним в Україні. На нашу думку, використання комплексного страхування необхідно розвивати та впроваджувати в зв'язку з інтеграцією України в міжнародні фінансові організації та світову фінансову систему, що збільшує кількість зовнішніх ризиків, притаманних банківській діяльності.

Співпраця страхової компанії з банком вигідна обом учасникам, тому що впровадження банком нових страхових продуктів веде до більш ефективного захисту від фінансових збитків. Оскільки знижується собівартість трансакцій та інформаційних витрат усередині групи, як наслідок, зменшуються тарифи та зростає надійність усіх фінансових операцій, що проводяться страховою компанією і банком. Банки зацікавлені в забезпеченні максимального завантаження мережі відділень банку, диверсифікації своїх традиційних бізнесів за рахунок надання клієнтам широкого спектру фінансових, у тому числі і страхових послуг, а також в отриманні додаткової комісійної винагороди за реалізацію цих послуг.

Співпраця з банками дає можливість страховій компанії скористатися синергічними можливостями використання загальної бази клієнтів, використання бренду або репутації банку. У страхової компанії істотно знижуються витрати на просування страхових послуг. Активне використання банківських каналів продажів істотно підвищує ефективність роботи мережі страховика у порівнянні з іншими каналами продажів страхових послуг.

Загалом прослідкувати тенденції на українському ринку банківського страхування досить важко, адже єдине джерело статистичних даних — це звіти страховиків, що подаються до Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг.

У кожного банку є індивідуальний підхід щодо вибору страхової компанії для страхування майна у заставі та банківських ризиків. Підхід найчисельнішої групи банків носить особливості національного страхування. Це — страхування застави у вигляді нерухомості, товарів на складі та в обороті, значною мірою — автотранспорту виключно у своїх (кептивних) компаніях, а банківські ризики (ВВВ) — у відомих стабільних універсальних страховиків. Друга група банків — ті, що не мають прямо чи посередньо своїх страхових компаній — використовують два підходи: обирають одну-дві компанії на вигідних для себе умовах (комісійна винагорода за агентські послуги, розміщення коштів страховика на депозитному рахунку в банку) або співпрацюють з багатьма універсальними компаніями, що займають лідируючі позиції в рейтингу страхових компаній. Третя група банків вибирає прозахідний підхід — диверсифікації вибору. Ця група банків проводить акредитацію страховиків, що мають право здійснювати страхування предмета застави

банку та своїх банківських ризиків. Крім того, вони встановлюють кожній компанії ліміт відповідальності на певний період (місяць, квартал), який залежить від фінансового стану страхової компанії, від репутації на страховому ринку та попереднього періоду співпраці з банком, наявності мережі філій на всій території України, рівня збитковості за видами страхування, з якого можна зробити висновок, чи займається страхова компанія класичним страхуванням.

Таким чином, основною метою існування системи страхування вкладів має бути не тільки захист інтересів вкладників, а й запобігання банкрутств банків. Отже спільна робота банків і страхових компаній дозволяє взаємопідтримувати фінансові інструменти економіки за умови впровадження конкретних банківських і страхових продуктів.

Література:

Ю. Клапків, В. Тринчук. Банківське страхування: нові виклики та можливості // Страхова справа. – 2010. № 4. – с. 34-38.

Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник НБУ. – 2008. – Лютий. – с. 15-17.

Лирик О. Страхування та перспективи його розвитку в Україні // Вісник НБУ. – 2009. - № 2. – с. 32-37.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Сиводедова Я.В., гр.. Ф 07-2

научный руководитель доц. Михайличенко Н.Н.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Во все времена и во всех странах вопрос налогообложения был крайне актуален, поскольку именно налоги являются основным источником поступления средств в государственный бюджет. Налоги – это финансовая категория, которая влияет на все экономические процессы в стране. В узком смысле налоги – это инструмент перераспределения доходов юридических и физических лиц в государстве, а их мобилизация и использование касается не только каждого предпринимателя или гражданина, но и всех слоев населения, социальных групп. В широком смысле налоги – это финансовая основа существования государства, мерило его возможностей в мировом экономическом пространстве относительно развития науки, образования, культуры, экономической безопасности, роста общественного благосостояния народа.

Сегодня налоги – это наиболее эффективный инструмент влияния государства на общественное производство, его структуру и динамику, на развитие науки и техники, масштабы социальных гарантий населению. Государство должно иметь бюджет со стабильным источником поступлений, роль которых выполняют, в первую очередь, налоги.

Система налогообложения в Украине, как и в любой другой стране, имеет свои недостатки: нестабильность, громоздкая организация системы налогообложения, осложненные расчеты отдельных налогов. Налоговая система Украины характеризуется непрозрачностью и неэффективным администрированием, что тормозит эффективное и конкурентоспособное развитие отечественной экономики.

Проблемами системы налогообложения в Украине занимаются следующие ученые: И.А. Золотко, Н.П. Кучерявенко, Н.Я. Азаров, и др., но, тем не менее, существует еще целый ряд вопросов, которые окончательно не решены.

В Украине взимаются как общегосударственные налоги и сборы, так и местные. В рыночных условиях хозяйствования роль налогов как основного источника пополнения государственного бюджета, а также инструмента регулирования социально-экономических процессов в обществе возрастает.

Налоговая система должна соответствовать двум требованиям: открытости и системности. Ее открытость означает необходимость анализа, прежде всего внешних факторов, под влиянием которых происходит ее становление. Требование системности заключается в том, что налоги должны быть взаимосвязаны, дополнять друг друга, не противоречить как отдельным элементам, так и системе в целом. Системный подход означает, что должны реализовываться обе функции налогов: фискальная и регулирующая.

С одной стороны (фискальная функция) налоговая система должна обеспечивать гарантированное и стабильное поступление доходов в бюджет, с другой (регулирующая функция) – обеспечивать государству возможность влияния на все аспекты социально-экономического развития страны. В связи с этим налоговая система должна включать довольно широкий перечень налогов разной направленности, поскольку на практике невозможно, чтобы одновременно при помощи одного налога в полной мере реализовались обе функции.

Налоговая система, которая соответствует потребностям социально ориентированной конкурентоспособной рыночной экономики, должна предусматривать: комплексность; целенаправленное «портфельное» формирование системы налогов; определение реального налогового потенциала; формирование необходимой правовой базы. Эффективность налоговой системы определяется тем, насколько эффективно она решает комплекс задач, связанных с управлением экономикой как системой, развитием производства, повышением жизненного уровня населения.

Сегодня в Украине наблюдается несогласованность и противоречивость отдельных норм законов, их нестабильность, бессистемное предоставление льгот и искажение самой сути налогов.

Существует ряд недостатков действующей налоговой системы Украины:

1) налоговая система характеризуется, прежде всего, фискальной направленностью, что является основой для большинства изменений, которые вносятся в налоговое законодательство. Регулирующая функция налоговой системы не ориентирована на постоянный экономический рост;

2) нормативно-правовая база налогообложения является сложной, неоднородной и нестабильной, а отдельные законодательные нормы – недостаточно согласованны, а иногда противоречивы;

3) наличие экономически необоснованных расхождений относительно признания и оценки доходов и расходов для определения объекта налогообложения налогом на прибыль и налогом на добавленную стоимость;

4) расходы на администрирование отдельных налогов являются значительными по сравнению с доходами бюджета, которые формируются за счет их взыскания;

5) отсутствие целостного информационного пространства для деятельности Министерства финансов, Государственной налоговой службы, Государственной таможенной службы относительно реализации государственной налоговой политики;

6) недостаточно урегулированы вопросы налогообложения доходов от интеллектуальной собственности и независимой профессиональной деятельности.

5) применение упрощенного режима налогообложения субъектов малого предпринимательства с учетом положительных факторов (активизация предпринимательской деятельности, создание новых рабочих мест, стимулирование рационального использования ресурсов, уменьшение расходов на администрирование налогов) привело к следующим проблемам: искажение мотивации предпринимательской деятельности; создание условий для построения схем «избежания» налогообложения вследствие нечеткого законодательного регулирования упрощенной системы налогообложения; использование субъектов малого предпринимательства, которые

применяют специальный режим налогообложения, в схемах минимизации налоговых обязательств предприятий, которые работают в общем режиме налогообложения.

Приведенные недостатки привели к таким проблемам системного характера в налоговой системе:

- 1) налоговая задолженность плательщиков перед бюджетом и государственными целевыми фондами;
- 2) бюджетная задолженность по возмещению налога на добавленную стоимость;
- 3) уклонение от уплаты налогов. Эта проблема является одной из самых актуальных для Украины. На масштабы уклонения от уплаты налогов влияет высокий уровень налоговых ставок; неравномерное распределение налоговой нагрузки; нарушение принципа равенства плательщиков перед законом; сложность и несовершенство законодательства, которым регулируется предпринимательская деятельность, в частности налогового; несоблюдение законов; неэффективность государственной бюджетной политики;
- 4) неравномерная налоговая нагрузка.

Целью проведения налоговой реформы является приведение налоговой системы в соответствие с приоритетами государственной политики социально-экономического развития, содействие стабильному экономическому росту, обеспечение достаточного объема совокупных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней на основе проведения сбалансированной бюджетной политики, установление либерального отношения к плательщикам, которые добросовестно выполняют свои налоговые обязательства, и усиление ответственности за неуплату налогов.

Проанализировав недостатки действующей налоговой системы и проблемы, к которым они привели, можно выделить основные стратегические цели налоговой реформы:

- повышение конкурентоспособности отечественного бизнеса;
- легализация теневого сектора;
- адаптация налогового законодательства Украины к законодательству ЕС;
- простота и понятность налоговых норм для субъектов хозяйствования;
- обеспечение условий для добровольного выполнения требований налогового законодательства налогоплательщиками;
- сокращение расходов плательщиков на начисление и уплату налогов и государства на их администрирование;
- активизация инвестиционных процессов в экономике;
- внедрение информационно-аналитической системы государственной налоговой службы в национальном масштабе;
- автоматизация процессов налогообложения с применением современных технологий.

В связи с этим основными задачами налоговой реформы являются:

- усовершенствование институциональной среды налогообложения;
- повышение фискальной эффективности налогов за счет расширения налоговой базы, улучшение администрирования, уменьшение масштабов уклонения от уплаты налогов, формирование доходов бюджетов всех уровней на основе проведения сбалансированной бюджетной политики;
- поэтапное снижение налоговой нагрузки на плательщиков;
- стимулирование укрепления позиций отечественного бизнеса в конкурентной борьбе за счет уменьшения доли налогов в расходах;
- обеспечение проведения мероприятий по легализации доходов и имущества, полученных от нарушения налогового законодательства.

Реформирование налоговой системы нуждается в направлении налогового нагрузки из сферы производства на сферу потребления, а также на ресурсные и экологические

платежи, в связи с чем необходимо, прежде всего, уменьшить налоговую нагрузку на прибыль предприятий и фонд оплаты труда, реформировать акцизный сбор, ресурсные и рентные платежи, плату за загрязнение окружающей природной среды.

Анализ системы налогообложения в Украине, ее становление и развитие дает возможность сделать вывод о значительных недостатках, которые ей присущи. Во-первых, это нестабильность налоговой системы, частые изменения в законодательных актах относительно отдельных налогов, которые отрицательно влияют на развитие предпринимательской деятельности. Во-вторых, основным является фискальное направление налоговой системы, недостаточное выявление регулирующей функции основных налогов. В-третьих, система в целом весьма громоздка, расчеты отдельных налогов неоправданно осложнены.

Регулирование современных экономических отношений нуждается в гибкой налоговой политике, которая дала бы возможность оптимально соединить интересы государства с интересами предпринимателей, рядовых налогоплательщиков. С переходом к рыночной экономике должны меняться как налоговая система, так и методы расчетов и уплаты налогов.

Реформирование налоговой системы должно происходить не только на общегосударственном уровне, а и на региональном, основным направлением которого является усовершенствование системы местного налогообложения, которое должно ликвидировать дисбаланс между доходной и расходной частями бюджетов регионов.

ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Полякова Д.В гр.Ф-08-1

науковий керівник доц. Єлецьких С.Я

Донбаська державна машинобудівна академія

На даному етапі розвитку країни однією з головних проблем є вдосконалення лізингових відносин, як нової форми господарювання.

Основною метою є висвітлення питання про необхідність лізингу як одного з найбільш перспективних шляхів розвитку відносин власності та залучення інвестиційних коштів.

Розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на такі обставини. По-перше, українська економіка характеризується високим ступенем зношеності основних фондів. По-друге, в країні є недостатньо розвинутим сектор малих та середніх підприємств, насамперед через ускладнений доступ до фінансування. Феномен лізингу визначається не просто як довгострокова оренда, а як нова, нетрадиційна, специфічна, додаткова система перспективного фінансування, в якій задіяні орендні стосунки, елементи кредитного фінансування під заставу, розрахунки по боргових зобов'язаннях і ін.

Цьому сприяють загальні тенденції економічного розвитку та інші вигоди. До них, зокрема, належать:

- зменшений обсяг ліквідних засобів у зв'язку із труднощами, що постійно виникають на грошовому ринку;
- підвищення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які надають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення до господарського обігу малих і середніх фірм;
- підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових осередків у цілому, що стимулює зростання інвестиційної діяльності;
- загальне збереження ліквідності підприємств;
- створення міцної основи для здійснення розрахунків, що надає балансові переваги та страхові вигоди.

На сучасному етапі розвитку лізингових відносин проблеми організації та регулювання лізингу привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Серед вітчизняних дослідників проблем лізингу в умовах перехідної економіки слід назвати Н.Внукову, А.Загороднього, О.Луб'яницького, Л.Мельника, В.Міщенка, А.Мокія, Н.Слав'янську, В.Трача, Т.Унковську. Проте через динамізм сучасних соціально-економічних, політичних процесів зазнають відповідних змін і умови здійснення лізингових операцій, які не завжди носять позитивний характер, потребують швидкого реагування і недостатньо вивчені. Тому ряд актуальних питань щодо оцінки, розвитку, фінансування та кредитування лізингу потребують додаткового дослідження.

Під лізингом розуміють довгострокову оренду машин, устаткування з правом викупу. Він дозволяє не залучати власний капітал, економити на затратах, пов'язаних з володінням майном, установлювати з лізинговою компанією гнучкий порядок здійснення платежів.

В якому б стані не знаходилася економіка нашої країни, існують галузі, що є пріоритетними у використанні лізингу. До пріоритетних напрямків використання лізингу в Україні можна віднести:

- високотехнологічні наукомісткі галузі: літако- і машинобудування, порошкова металургія, кераміка, електрозварювальне виробництво; енергозберігаючі технології, нафтогазовий комплекс, агропромисловий комплекс;
- видобувні та металургійні галузі, кольорові метали, уран, вугілля, сталь і прокат;
- виробництво товарів народного споживання;
- незавершене виробництво;
- дрібний бізнес та ін.

При лізингу право користування майном відокремлюється від права власності. Лізингодавець зберігає за собою право володіння майном, але передає право його використання орендареві. За володіння правом користування майном орендар вносить погоджені з лізингодавцем орендні платежі. Після закінчення терміну лізингу об'єкт може бути переданий у власність орендареві або залишитися у власності лізингодавця.

Важливими для визначення лізингу є відносини купівлі-продажу. Не викликає сумніву, що лізинг є різновидом інституту оренди, хоча він і ускладнений додатковим елементом - фігурою продавця орендованого майна, з яким орендар вступає в безпосередні відносини у зв'язку з придбанням останнім майна для передання в оренду.

Так одні підприємства мають продукцію на продаж (машини, обладнання, устаткування і т.д.), а інші споживачі не мають коштів для її придбання. Споживачі хочуть взяти основні засоби в лізинг, але це не влаштовує продавця. В цьому разі виникає необхідність у лізингодавця, який придбає цю техніку і здасть її споживачеві.

Сьогодні лізинг здійснюється за договором, який регулює правовідносини між суб'єктами лізингу і, залежно від особливості здійснення лізингових операцій, може бути двох видів — фінансовим або оперативним, а за формою здійснення - поворотним, пайовим, міжнародним.

В умовах високих ставок на кредити банків лізинг є одним із напрямів технічного переозброєння підприємств, які не мають достатніх власних оборотних засобів. Але не завжди величина кредитних ставок перебільшує лізинговий платіж. Тому зараз дуже актуальним питанням є визначення розмірів лізингових платежів. Досліджуються різноманітні варіанти і основними з них є: платежі з рівномірним відшкодуванням вартості лізингового майна (з рівними амортизаційними відрахуваннями); платежі з нерівномірним розподілом річних амортизаційних відрахувань протягом року; платежі при повній і неповній амортизації об'єктів лізингу; платежі з авансовим платежем; платежі з

відстрочкою першого платежу; платежі з прискореною амортизацією лізингового майна в перші роки; платежі з відшкодуванням залишкової вартості об'єкта лізингу протягом дії договору лізингу; платежі зі зростаючою ставкою лізингового відсотка; платежі при постійній переоцінці вартості лізингового майна.

Відомо, гарантією розвитку підприємницької діяльності є її правове забезпечення. Правова невизначеність стримує підприємницьку ініціативу. Лізинговий бізнес не став виключенням.

З огляду на складний з юридичної точки зору характер лізингових відносин, безспірним є той факт, що саме чинне законодавство відіграє ключову роль у врегулюванні питань забезпечення ринку лізингових послуг. Зарубіжний досвід свідчить, що розвиток лізингу у високо розвинутих країнах був зумовлений наданням істотних пільг з боку держави учасникам таких відносин. Чинне законодавство вказаних країн визначає й основні засади державної підтримки лізингових відносин. Стосовно України, то лізинг як одна з прогресивних форм забезпечення товаровиробників засобами виробництва є порівняно новим видом зобов'язань для нашої господарської системи. І саме тому, у нашій державі відсутнє належне правове забезпечення лізингових відносин, адже досвід проведення лізингу досить незначний.

Сьогодні Закон України «Про лізинг» слід розглядати у комплексі із законами «Про банки та банківську діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок на додану вартість». Незважаючи на велику кількість нормативних актів, у законодавстві і досі немає єдиного визначення поняття лізингу і усталеного підходу до розуміння його сутності. Сповільнений процес формування нормативної бази для лізингу негативно позначився на запровадженні лізингу у нашій державі.

Практика здійснення лізингових операцій доводить, що в умовах економічної кризи, подібної до тієї, що склалася в Україні, коли практично зупинилося фінансування оновлення основних засобів у зв'язку із недостатністю прибутку підприємств і значним зменшенням виробництва, цей метод фінансування є найбільш доцільним і мобільним, а отже може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України.

Проблема розвитку лізингових відносин є дуже важливою. Необхідність цих відносин виявляється насамперед в спаді виробництва, оновленні виробничих потужностей, кризи платежів, погіршенні збуту продукції. Активне впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних фондів, завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування інвестицій, і розвитку малого та середнього бізнесу, завдяки більшій доступності лізингових операцій порівняно з іншими інструментами запозичень. Окрім того, розвиток лізингу стимулюватиме підвищення ефективності кредитної політики банків у результаті створення конкурентного середовища між джерелами фінансування.

Для держави фінансове заохочення лізингу є засобом стимулювання продажі нової техніки, постійного прискорення оновлення виробничих фондів, інтенсифікації розвитку національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Основні перешкоди розвитку лізингових відносин приховані в недосконалій законодавчій базі, механізмах оподаткування і страхування, кредитування. Також проблеми приховані в монопольному положенні лізингових компаній на ринку лізингових послуг, висока вартість лізингових угод та деякі інші проблеми. Подальша стратегія держави в цій сфері потребує трансформації принципів її реалізації.

На даному етапі необхідною умовою розвитку лізингу в Україні є удосконалення нормативно - правового регулювання, що стимулюватиме ділову активність усіх учасників лізингових угод: лізингових фірм, банків, підприємств виробничої та сервісної сфери,

потенційних лізингоодержувачів, створення фінансового та організаційного забезпечення лізингових операцій. Вирішення вище зазначених проблем, що ускладнюють ефективність і мобільність регулювання лізингових відносин, врахування переваг регулювання лізингових операцій в інших країнах, приєднання України до Конвенції про міжнародний фінансовий лізинг, всебічна підтримка розвитку лізингу з боку держави нададуть Україні змогу вирішити значну кількість проблем, пов'язаних з інвестуванням і залученням коштів. Лише при досягненні даних умов Україна може очікувати на стрімкий розвиток національного ринку лізингових послуг побудованого на засадах здорової конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч.посіб / Г.І Філіна – К.: Центр учбової літератури, 2009.- 320 с.
2. Роль лізингу в розвитку економіки: [Електронний ресурс] / Лізинг в Україні – 2008. - № 1. – С.161 – Режим доступу до журн.: [http:// leasinginukraine.com](http://leasinginukraine.com)
3. Амелін С.К. Міжнародний досвід регулювання лізингових відносин / С.К.Амелін // Інвестиції: практика і досвід. - 2009. - №24. - С.44-48
4. Бадзим О.С. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг / О.С. Бадзим, А.Р. Древущ // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9. – С.182-189

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Снопенко М.Г.

научный руководитель доц.Снопенко Г.Г.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Многих волнует вопрос: "Как предвидеть экономические кризисы, подобные тому, что разразился в 2008 году, чтобы хотя бы сгладить их негативные последствия?". Это вполне возможно, если понимать фундаментальные закономерности экономического развития мировой экономики.

Целью работы является исследования закономерностей и современных тенденций развития мировой экономики и мирового экономического кризиса.

Результаты. В 2004 году В.И.Пантин, опираясь на теорию больших экономических циклов выдающегося русского экономиста Н.Д.Кондратьева, абсолютно точно предсказал, что мировой экономический кризис начнется именно в 2008 году. В 2009 году, когда кризис был еще в самом разгаре, академик А.А.Акаев, В.И.Пантин и А.Айвазов, опираясь на теорию Н.Д.Кондратьева, разработали график наиболее вероятного развития мировой экономики до 2020 года (Рис. 1.).

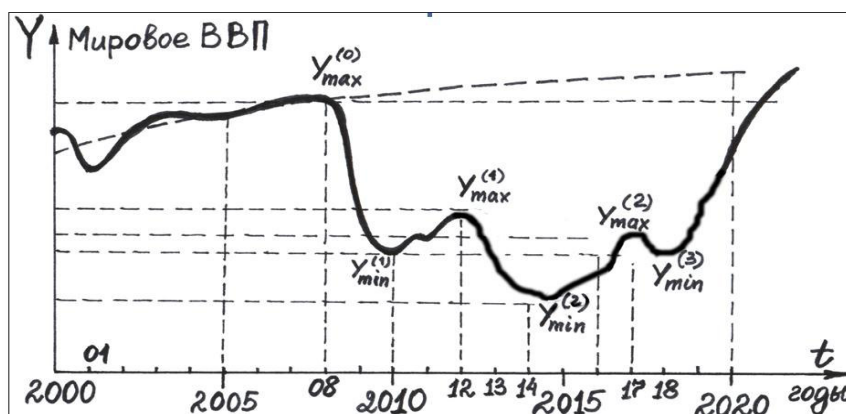


Рис.1. График наиболее вероятного развития мировой экономики до 2020 года.

В соответствии с этим графиком мировой ВВП, колебавшийся до 2008 года вокруг пунктирной линии обозначенной $Y(o)$, резко ушел вниз, изменив картину развития мировой экономики. Спады и подъемы на этом графике - это тщательно просчитанные факторы изменений мирового ВВП.

Примерно раз в полвека наблюдается вхождение в фазу падения сразу четырех экономических циклов разной продолжительности, когда они совпадают по времени и возникает эффект резонанса. Так в 2007-2008г.г. возник эффект резонанса, когда в циклах Китчина, Жюгляра, Кузнеця и Кондратьева практически одновременно были пройдены верхние пиковые точки развития, и началась фаза спада. Исследуем и проанализируем эти циклы.

Циклы английского экономиста Джозефа Китчина - это краткосрочные экономические циклы с характерным периодом 3-5 лет, (открыты в 1920г.). В рамках цикла Китчина происходит нарушение и восстановление рыночного равновесия спроса и предложения товаров на рынке, которому соответствует определенный уровень и соотношение рыночных цен. Нынешний спад цикла Китчина проявился в резком падении мирового спроса на большинство товаров, в результате чего в нижней его точке в 2009 году объем мировой торговли по данным ВТО обвалился на 12%.

Циклы Клемана Жюгляра – это среднесрочные экономические циклы с характерным периодом в 7-11 лет. В отличие от циклов Китчина в рамках циклов Жюгляра наблюдаются колебания в уровнях загрузки существующих производственных мощностей, в росте безработицы, а так же в снижении объемов инвестиций в обновление активной части основного капитала. В 2008-2009гг. вхождение в рецессию цикла Жюгляра ознаменовалось значительным снижением загрузки производственных мощностей, резким ростом безработицы и снижением темпов обновления основного капитала.

Циклы Саймона Кузнеця - это экономические циклы с характерным периодом примерно в 20-22 года (1930г.). Эти циклы связаны с демографическими процессами и соответствующими изменениями в объемах строительства, поэтому их называли "строительными" циклами, а позже - как инфраструктурные циклы с учетом цен на недвижимость. Спад в цикле Кузнеця в 2007-2008г.г. проявился в ипотечном кризисе и резком сокращении объемов строительства в жилищной, производственной и инфраструктурной сферах развитых стран, а так же падением цен на жилье.

Большие экономические циклы Кондратьева (К-циклы) продолжаются 40-50 лет и состоят из двух волн – понижающей и повышающей. В 2008 году мировая экономика вошла в понижающую волну шестого К-цикла, в процессе которой произойдет формирования нового шестого технологического уклада (ТУ), основанного на нано-, био- и прочих новейших технологиях, без развития которых дальнейший рост мировой экономики будет невозможен. Но Кондратьев предупреждал, что "средние циклы (Китчина, Жюгляра, Кузнеця), приходящиеся на понижающий период большого цикла, должны характеризоваться особой длительностью и глубиной рецессий, краткостью и слабостью подъемов".

До 2008 года мировое ВВП колебалось вокруг пунктирной линии, обозначенной на графике $Y(o)$, но финансовый кризис и обвал на американском кредитном рынке, привели к падению массового спроса и сокращению потребления в США и других развитых странах мира. Все это, в свою очередь, вызвало масштабное сокращение мирового производства (Рис.1.).

За счет государственных программ финансирования спроса в развитых странах падение мировой экономики в цикле Китчина было приостановлено уже к концу 2009 года. Огромную роль сыграл дополнительный спрос со стороны Китая, резко увеличившего

централизованные инвестиции Японии и Германии в свою экономику, дабы переориентировать ее с экспортной направленности на расширение внутреннего спроса.

Высокий уровень безработицы, низкий уровень загрузки производственных мощностей, отсутствие достаточного кредитования реального сектора экономики развитых стран и падение вложений в обновление основного капитала свидетельствуют о том, что в рамках цикла Жюгляра мировая экономика будет находиться в депрессии, как минимум, до 2013-14 гг. В цикле Кузнецца мировая экономика достигнет своей нижней точки падения не раньше 2017-2018 гг., о чем свидетельствует отсутствие роста в строительной индустрии, низкий спрос и падение цен на жилье. Депрессия в цикле Кузнецца будет длиться до 2018-19 гг., когда в цикле Жюгляра уже начнется новая фаза кризиса. В цикле Кондратьева понижающая волна завершится не ранее 2018-20 гг., когда будет сформирован новый ТУ.

Выводы. Все циклы имеют разную продолжительность и достигают своих нижних точек падения через разные промежутки времени, поэтому после первоначального резонансного падения они начинают работать в противофазе, и после синхронного падения мы имеем не какой-то однородный процесс, а сумму колебаний разной частоты, амплитуды и направлений.

Это свидетельствует о том, вторая волна кризиса или второй кризис понижающей волны шестого К-цикла нас ожидает в 2012-2015 гг., когда циклы Жюгляра, Кузнецца и Кондратьева будут находиться еще в состоянии депрессии, а цикл Китчина снова войдет в фазу рецессии. Именно в период этого кризиса можно ожидать обвала нефтяных цен до уровня их рыночного равновесия в 25-35 \$ за баррель. В это же время произойдет (за А.Айвазовым) крушение нынешней мировой финансовой системы, основанной на долларе США, как виртуальной денежной единице. Цены на золото могут подняться до 2-3 тысяч \$ за унцию, т.к. огромная масса спекулятивных капиталов попытается переждать "экономическую бурю" в "тихой золотой гавани". И только тогда сформируются предпосылки для создания новой мировой финансовой системы, без которой дальше уже просто не сможет развиваться мировая экономика.

После 2015 года, за счет подъема в циклах Китчина и Жюгляра, а на фоне продолжающейся депрессии в циклах Кузнецца и Кондратьева, начнется оживление мировой экономики. Но в 2017-19 гг. нас ожидает новый серьезный кризис, связанный с переходом циклов Китчина и Жюгляра в новый спад, хотя в циклах Кузнецца и Кондратьева начнется медленное оживление. И только, начиная с 2020 года, когда в циклах Кузнецца и Китчина начнется подъем и сформируется кластер базисных инноваций шестого ТУ, мировая экономика перейдет на повышающую волну К-цикла. А после 2025 г., когда подъем наступит и в цикле Жюгляра, мир перейдет к стабильному росту на базе нового ТУ, основу которого, по мнению академиков А.А.Акаева и В.А.Садовничьего, составят: "компьютерные технологии, биотехнология и геномная инженерия, мультимедиа, включая глобальные интеллектуальные информационные сети, сверхпроводники и экологически чистая энергетика".

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ушакова А.А.

науковий керівник доц. Маслош О.В.

Технологічний інститут СНУ ім. В.Даля (м. Сєвєродонецьк)

Екологічний менеджмент являє собою сучасний механізм управління природоохоронною діяльністю, визнаний на міжнародному рівні і широко використовуваний переважною більшістю промислових підприємств уже більш десятків

років. У його основі лежить системний підхід і використання комплексу управлінських рішень, процедур, документації.

У "Порядку денному на XXI століття", прийнятої в Ріо-де-Жанейро в 1992р., підкреслено, що "екологічний менеджмент варто віднести до ключової домінанти сталого розвитку й одночасно до вищих пріоритетів промислової діяльності і підприємництва".

Система екологічного менеджменту (СЕМ) - частина загальної системи менеджменту підприємства, що має організаційну структуру, елементи, механізми, процедури і ресурси, необхідні для управління екологічними аспектами його діяльності за допомогою розробки, досягнення цілей екологічної політики, її перегляду і коригування. Складовими СЕМ є:

- екологічна політика;
- планування природоохоронної діяльності відповідно до прийнятої екологічної політики;
- організація діяльності в системі екологічного менеджменту і її реалізація;
- внутрішні перевірки і коригування здійснюваної діяльності;
- аналіз результатів діяльності і перегляд системи екологічного менеджменту;
- демонстрація досягнутих у системі екологічного менеджменту результатів і їхнє послідовне поліпшення.

Впровадження СЕМ на підприємстві традиційно складається із наступних етапів:

- діагностика й обстеження;
- підготовка й організація;
- розробка і впровадження;
- аналіз результатів використання й оцінка ефективності;
- підготовка і сертифікація.

Для аналізу результатів використання системи менеджменту та оцінки ефективності доцільно введення на підприємстві внутрішнього екологічного аудиту, який не є можливим без використання економічних інструментів, бо саме через них передається вплив на головні спонукальні мотиви діяльності підприємства. Накопичувальний досвід багатьох країн дозволяє об'єднати економічні інструменти екологічного менеджменту в наступні групи:

- податкові інструменти (пільгові чи що дискримінують): податки на продукцію, види діяльності, джерела забруднення, зміст шкідливого компоненту, користування ресурсами, на інвестиції;
- інструменти системи кредитування (пільгові чи що дискримінують): по напрямках діяльності, по кредитних ставках, по об'єктах кредитування, по термінах кредитування;
- субсидії (прямі чи непрямі) на державні екологічні проекти, компенсацію частини ризику підприємству по екопроектам, дотації на екологічно зроблену продукцію;
- екологічні платежі за викид (скидання) шкідливих речовин в атмосферу, водні джерела, ґрунт; за складування (поховання) у природних ландшафтах; за фізичні види забруднення середовища (шум, електромагнітні випромінювання тощо) і біологічні види забруднення;
- цінові інструменти: екоцінове програмування, регулювання і стимулювання; виплати за збереження (досягнення) визначених екологічних результатів і стабілізацію стану середовища;
- продаж екологічних прав на викиди, діяльність тощо;
- ринкові сертифікати, екологічні квоти, дозвіл на виготовлення (продаж) визначених обсягів продукції (послуг, робіт);
- екологічне страхування видів діяльності, підприємницького ризику, еколого-економічних наслідків.

Розмір сплати за усіма переліченими групами не залежить від емпіричних оцінок впливу виробництва на навколишнє середовище, оскільки отримання реальних емпіричних оцінок є надзвичайно складною процедурою. Наприклад, податкові платежі мають обмежений характер своєї дії, їх розмір більшою мірою не спонукає до вирішення екологічних проблем за рахунок побудови очисних споруд або переходу на нові сучасні технології; компенсаційні платежі - не враховують зміни вартісних оцінок у часі, плата за ресурси - не вирішує весь комплекс екологічних проблем.

Тому, при введенні на підприємстві внутрішнього екологічного аудиту та застосуванні внутрішньої системи оцінок доцільно впроваджувати реальні емпіричні оцінки, як то оцінка еколого-економічних збитків, яка не передбачає додаткових платежів за забруднення, але надає дійсну інформацію про стан впливу виробництва на оточуюче середовище.

Література

1. Галушкина Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика). – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2000. – 280с.
2. Т.В. Гусева, А.Е. Хачатуров, С.В. Макаров, Е.А. Заика, М.В. Хотулева. Добровольная экологическая деятельность. Неиспользуемые возможности/ www.ecoline.ru.
3. С.В. Макаров, Т.В. Гусева. Экологический менеджмент/ <http://www.ecoline.ru/mc/books/man/>.
4. www.cripo.com.ua
5. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды.- М.,1983

ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНУ

Евтухова О.А. гр.Ф08-1

научный руководитель доц. Борисова С.Е.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Проблема государственного регулирования инвестиционной деятельности является чрезвычайно актуальной для обеспечения экономического роста и развития экономики на всех её уровнях. Инвестиционная политика Украины должна быть направлена на создание благоприятных условий осуществления инвестиционной деятельности для достижения социально-экономического развития нашего государства.

Целью исследования является изучение причин невысокого притока иностранных инвестиций в Украину, а также разработка методов по их привлечению.

Данной проблеме посвящены работы отечественных ученых: Пересады А.А., Гурткевича С.А., Макогона Ю.В., Лимитовского М.А., Гаврилюка О.В., а также зарубежных ученых Г. Бирмана, С.Шмидта и других.

Чистый приток иностранных инвестиций в Украину в первом полугодии 2011 года составил 2,452 млрд. дол. США по сравнению с 495,8 млн. дол. США за аналогичный период 2010 года. Отраслевая разбивка притока капитала показывает, что основные вложения были сделаны в финансовый сектор - 751 млн. дол. США, промышленность – 566 млн. дол. США, строительство – 451 млн. дол. США, торговлю – 448 млн. дол. США.

Однако, несмотря на увеличение объемов иностранных инвестиций, поступивших в Украину в первом полугодии 2011 года, проблемы их привлечения в Украину все же остаются. К основным факторам, объективно препятствующим развитию инвестиционной деятельности в Украине, можно отнести:

- продолжающуюся законодательную и исполнительную нестабильность;

- отсутствие четкой государственной стратегии по привлечению инвестиций;
- значительное налоговое и административное давление на объекты предпринимательства;
- неурегулированность вопросов защиты прав собственности инвесторов;
- сложность и относительно долгую продолжительность процедуры регистрации предприятий;
- неготовность предприятий осуществлять реальные эффективные инвестиции даже в конкурентоспособные инновационные проекты, приносящие высокий устойчивый доход, достаточный для выплаты высоких дивидендов;
- низкий уровень платежеспособности внутри страны [3].

Улучшение инвестиционной позиции должно стать одним из главных приоритетов экономической политики государства для обеспечения стабильного развития украинской экономики в ближайшем будущем. Указанный круг проблем тормозит развитие инвестиционного процесса и должен быть эффективно разрешен. Поэтому государству необходимо не только разработать эффективную стратегию привлечения иностранных инвестиций в Украину, но и приложить максимум усилий для ее реализации. Главная задача - перейти от донорской финансовой поддержки государством отдельных предприятий и отраслей к созданию привлекательных условий для инвестирования в инновационную деятельность и внедрению инноваций во всех перспективных сферах отечественной экономики [1].

Формирование благоприятного инвестиционного климата является одним из главных средств обеспечения условий выхода Украины из экономического кризиса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности отдельных предприятий и народного хозяйства в целом. Поэтому необходимость в оценке инвестиционной привлекательности отдельных территорий и регионов страны становится сегодня приоритетным вопросом. Органы местного самоуправления могут проводить такую оценку самостоятельно, за счет собственных средств и использовать полученные результаты при разработке плана реструктуризации региона. Это позволит им привлечь внешних инвесторов, соединив коммерческие интересы обеих сторон.

Главным рычагом повышения конкурентоспособности регионов Украины является создание инновационной среды с привлечением инвестиций и формированием партнерских сетей внутри региона. Речь идет об инновациях в широком смысле – на уровне создания продукта, процесса производства, логистики, управления человеческими ресурсами, маркетинга и т.д.

Осознавая важность улучшения инвестиционного климата в Украине, главной задачей на краткосрочную перспективу является подготовка необходимой правовой и организационной базы для повышения дееспособности механизмов обеспечения инвестиционного климата и формирования основы сохранения и наращивания конкурентоспособности регионов и отечественной экономики в целом. Для этого необходимо осуществить ряд первоочередных мероприятий:

- подготовить план действий относительно обеспечения благоприятного инвестиционного климата в пределах провозглашенных приоритетов социально-экономического развития, вовлечь в его разработку и обсуждение широкий круг экспертов, научных работников, представителей органов государственной власти и бизнеса;
- разработать региональные планы повышения конкурентоспособности отраслей и регионов с учетом особенностей их текущих рейтингов инвестиционной привлекательности;
- предусмотреть механизмы предоставления государством услуг относительно повышения квалификации и аттестации специалистов в сфере инвестиционной деятельности;
- обеспечить правовое регулирование оформления договорных отношений;

- подготовить перечень мероприятий по усилению ответственности представителей органов исполнительной власти и органов местного самоуправления при совершении коррупционных и других дискриминационных действиях относительно инвесторов [2].

Таблица 1 – Типизация регионов Украины по уровню инвестиционной привлекательности по состоянию на 01.01.2011 года [4]

Группы регионов	Регионы	Величина интегрального индекса инвестиционной привлекательности региона	Величина индекса рентабельности инвестиций	Величина индекса иностранной инвестиционной активности
Регионы приоритетной инвестиционной привлекательности	Киевская область	2,03	1,75	4,44
	Днепропетровская	1,18	1,34	0,34
	Донецкая	1,17	0,66	1,02
	Харьковская	1,17	1,61	0,59
	Запорожская	1,08	0,82	1,22
	АР Крым	1,08	0,82	0,66
Регионы достаточно высокой инвестиционной привлекательности	Луганская	0,93	0,94	0,51
	Львовская	0,93	0,87	0,54
	Одесская	0,89	1,43	0,56
	Полтавская	0,87	0,74	0,90
Регионы средней инвестиционной привлекательности	Винницкая	0,84	1,91	2,22
	Житомирская	0,81	0,20	0,44
	Закарпатская	0,81	0,39	0,88
	Сумская	0,78	0,41	0,17
	Николаевская	0,78	1,01	0,22
	Черкасская	0,78	0,72	0,20
	Черниговская	0,78	0,62	0,59
Регионы низкой инвестиционной привлекательности	Волинская	0,77	1,08	0,42
	Ивано-Франковская	0,77	0,60	0,24
	Кировоградская	0,76	0,68	0,24
	Ровенская	0,76	1,48	0,66
	Тернопольская	0,71	0,39	0,63
	Херсонская	0,70	0,26	0,51
	Хмельницкая	0,66	0,19	0,27
	Черновицкая	0,63	0,38	0,24

Таким образом, в нашей стране необходимо осуществить первоочередные меры по повышению инвестиционной привлекательности как на региональном, так и на общегосударственном уровнях. В целом государственная политика капиталовложений в стране должна быть направлена на структурную перестройку экономики на основе ресурсосберегающих и новейших технологий, широкой компьютеризации, а также новых систем управления, включающих повышение роли и ответственности местных властей.

ЛИТЕРАТУРА:

1 Кириченко О.О. Механізм регулювання міжнародної інвестиційної діяльності України: оцінка граничних умов фінансової глобалізації [Текст] / О.О. Кириченко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ. – 2010. – С. 519-523

2 Как повысить инвестиционную привлекательность [Электронный ресурс] / П. Мате // Ваши гроші - 2009. - № 15. - Режим доступа до журн. : <http://vashigroshi.com/invest/funds-and-companies/716-kak-podnyat-investprivlekatelnost>

3 Министерство финансов Украины // Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua>

4 Официальный сайт Госткомстата Украины./ Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5 Борисова С.Е. Влияние финансового кризиса на инвестиционную привлекательность страны в условиях глобальной конкуренции. Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. №2.: ДонНУ. Донецк. – 2009. – С. 202-207

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Тихонова Т. В.

научный руководитель доц. Снопенко Г.Г.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Необходимость решения большого количества проблем, поставленных сегодня перед мировым сообществом, привело к созданию больших комплексных систем управления. Сложно сказать, был ли менеджмент проектов разработан в результате необходимости менеджеров в системе управления такими проблемами. Однако бесспорно то, что сегодняшние комплексные проблемы требуют объединенных усилий многих отраслей. В современной управленческой науке и практике все больше внимания уделяется умению мотивировать людей, созданию эффективно работающей команды. В управлении проектами это умение приобретает особенную актуальность из-за более высоких требований к результатам.

Цель работы – исследование системы управления проектами (СУП) и решения проблем управления.

Результаты. В современной экономике система управления проектами (СУП) является рабочим инструментом, используемым во многих сферах деятельности.

Опыт Германии, Японии, США, Великобритании свидетельствует о том, что система управления проектами (СУП) – мощное средство выхода из экономического кризиса и метод решения крупных производственных, научных и социальных проблем. Поскольку эта система способствует достижению необходимого качества в установленные сроки в рамках принятого бюджета, она является инструментом управления в изменяющихся условиях, в условиях нестабильности и неопределенности.

Научные исследования в этой области были проведены такими учеными как: Петер Левене, Гулик, Роберт ван Стэнли, Э. Портни, Ньюэлл Майкл и др. Один из наиболее известных специалистов в области управления проектами, Гарольд Керцнер, выделяет «пять вопросов» необходимости внедрения управления проектами в организации: Сложны ли проекты технически? Присутствуют ли изменяющиеся или строгие ограничения со стороны окружающей среды или регулирующих органов? Строги ли временные или бюджетные рамки? Необходимо ли интегрировать несколько задач? Нужно ли расширять границы функциональности в нескольких направлениях? Если хотя бы один ответ на эти

вопросы положительный – то стоит задуматься о применении управления проектами в какой-либо форме.

Управление проектами (англ. *projectmanagement*) - это область деятельности, в ходе которой определяются и достигаются четкие цели при балансировании между объемом работ, ресурсами (такими как деньги, труд, материалы, энергия, пространство и др.), временем, качеством и рисками в рамках некоторых проектов. В последние несколько десятилетий коренные изменения в технологии управления и глобальная конкуренция стали особенно очевидными и ощутимыми. Бизнес стал более эффективным и динамичным. Способность успешно и с минимально возможными затратами осуществлять проекты (особенно в области разработки новых продуктов) дает возможность компании существенно повысить свою конкурентоспособность.

Система управление проектом (СУП) представляет собой целенаправленную систему достижения целей проекта при ограничениях на финансовые, материальные, человеческие, временные и прочие ресурсы. Для развития предприятия очень важно получить инвестиции. Проблемой получения инвестиций и инвестиционного роста является неэффективная государственная политика и развитие монополий. Неэффективность существующих механизмов власти, попытка исправлять положение дел увеличением вмешательства в экономику – все это приводит к обратным последствиям. Многие предприятия, не адаптировавшись к изменениям внешней среды, терпят банкротство.

Система управление проектом (СУП) также можно понимать и как методологию организации, планирования и координации использования человеческих и материальных ресурсов на всем протяжении жизненного цикла проекта, направленную на эффективное достижение целей проекта путем применения системы современных методов, техник и технологий управления. Методы управления проектами позволяют эффективно управлять временными, затратными, качественными параметрами будущей продукции или услуги, а также определить необходимые источники и объемы финансирования, планировать и учитывать риски, определять сроки выполнения, рассчитывать необходимые ресурсы для выполнения поставленных задач, обеспечивать качество результата проектной деятельности.

Применение системы управления проектами (СУП) наиболее целесообразно в проектах, связанных с космическими, коммуникационными, электронными, топливно-энергетическими, строительными технологиями, что обусловлено динамикой этих отраслей. Объективное измерение состояния системы управления проектом (СУП) позволяет создать основу для анализа как текущего состояния в этой области, так и выявления тенденций и сопоставления данных с текущим мировым уровнем.

Модели организационной зрелости системы управления проектами (СУП) предоставляют предприятиям, преследующим цель создания эффективного управления проектами, возможность оценки текущего состояния системы управления проектами (СУП) и определения стратегии и тактики развития СУП на предприятии. На практике все больше внимания уделяется умению мотивировать людей, созданию эффективно работающей команды. Относительно уровней зрелости предприятий можно отметить, что для каждой отрасли характерны те или иные уровни. Так, большинство предприятий характеризуются высоким уровнем зрелости управления проектами, где осуществляется поддержка стратегических решений и распределение ресурсов предприятий на основе проектного подхода. Предприятия оборонной промышленности характеризуются минимальным уровнем зрелости управления проектами, поскольку направлены на поддержание процессов текущей деятельности и проектов по модернизации производства.

Одной из проблем управления проектами, является подготовка управленцев высшего звена: недостаточный уровень осведомленности, профессиональной компетентности. Одним из перспективных направлений внедрения проектного подхода является

формирование программы обучения персонала организации методам управления проектами. Наиболее эффективной формой обучения является коучинг – проведение практических семинаров на основе реальных задач (кейсов).

ВЫВОДЫ. Отличие системы управления проектом (СУП) от менеджмента заключается в том, что система - это целостность взаимосвязанных, конкретных и уникальных составляющих проекта, каждая из которых призвана обеспечить такие условия и такую организацию работы, чтобы были соблюдены сроки, бюджет и достигнуты цели, выявлены причины и решены возникшие проблемы.

Хорошо разработанный проект помогает предприятию развиваться, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует, реализовывать перспективные планы, получать инвестиции.

Овладение методологией управления проектами означает обладание одним из важных конкурентных преимуществ на рынке. Это означает, что предприятие имеет возможность сочетать регламентированные бизнес-процессы в своей структуре с динамичными целенаправленными методиками реализации проектов. Внедрение проектной организации работ основывается на использовании современных инструментов планирования и контроля хода реализации проектов. Одним из перспективных направлений внедрения проектного подхода является формирование программы обучения персонала организации методам управления проектами, с применением наиболее эффективных форм обучения - практических семинаров (коучинг) на основе реальных задач (кейсов), уделять внимание умению мотивировать людей, созданию эффективно работающей команды.

К инструментам системы управления проектами (СУП) относятся не только способы мотивации людей, эффективные формы обучения, но и методы управления временем, качеством, издержками, методы мониторинга и контроля. Во многих случаях эти методы могут быть применимы и в условиях линейной организационной структуры, увеличить эффективность отдельно взятого сотрудника или отдела.

Применение стандартизированных рекомендаций, системы современных методов, техник и технологий управления не могут полностью гарантировать успех проекта в силу уникальности предприятий и организаций, их корпоративной культуры и сложившихся методов работы, различных уровней зрелости предприятий в управлении проектами, уровня осведомленности, и профессиональной компетентности управленцев высшего звена.

НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ПУТИ РАЗВИТИЯ

Соколовская А.В.

научный руководитель Жук О.И.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Нефтяная промышленность - отрасль тяжелой индустрии, включающая разведку нефтяных и нефтегазовых месторождений, бурение скважин, добычу нефти и попутного газа, а также трубопроводный транспорт нефти. Нефть не используется в первоначальном виде, поэтому нефтеперерабатывающие заводы - основной ее потребитель. Они располагаются во всех районах страны, т.к. выгоднее транспортировать сырую нефть, чем продукты ее переработки.

В Украине можно выделить 6 ведущих НПЗ: Кременчугский (Татнефть), Лисичанский (ТНК-ВР), Херсонский (Альянс), Дрогобычский (Альфа-нафта и группа Приват), Одесский (ЛУКОЙЛ), Надворнянский (группа Приват).

Роль нефтяной промышленности в народном хозяйстве Украины велика. Страна не может обходиться без топлива, горюче-смазочных материалов, продуктов нефтехимии и всего того, что получают из нефти. От состояния нефтяной промышленности зависит

общее состояние ТЭК, которое прямо влияет на развитие экономики, уровень жизни населения и роль государства в мировом сообществе.

Сегодня, условием экономического роста большинства стран мира является полное обеспечение потребности в высококачественных горюче-смазочных материалах. Поэтому большинство из них имеет развитую нефтеперерабатывающую промышленность, по большей части ориентированную на импортное сырьё. Украинские нефтеперерабатывающие заводы не исключение, все они работают на импортируемом из России сырьё, так как Украина не богата нефтью и не обладает достаточного уровня мощностями для её добычи.

Для удовлетворения потребности в необходимой гамме нефтепродуктов для обеспечения минимизации связанных с этим затрат, страны Запада идут по пути модернизации своих нефтеперерабатывающих заводов, ориентации на использование более качественного сырья, увеличения коэффициента использования производственных мощностей, проведения более выверенной политики во внешнеэкономической деятельности по нефти и нефтепродуктам.

Совсем другая ситуация сложилась в Украине, где государство, вместе с владельцами НПЗ в условиях хронического дефицита инвестиций, демонстрируют стойкую неприязнь к инновациям в нефтяной сектор.

Украинские НПЗ постепенно снижают объёмы перерабатываемой нефти. Основная причина - проблемы с поставками сырья, возникшая вследствие хронической зависимости нефтеперерабатывающих заводов Украины от Российского «Газпрома». Россия, обладая крупнейшим нефтедобывающим комплексом, в первую очередь старается загрузить НПЗ, находящиеся на её территории, а НПЗ, работающим на территории Украины, поставляется сырьё по остаточному принципу. Именно поэтому все они на данный момент работают с недогрузкой или просто простаивают.

При условии модернизации украинские НПЗ способны обеспечить национальную потребность в широком круге нефтепродуктов и значительную часть экспортировать за границу. Причинами отсутствия такой модернизации является:

- ✓ хронический дефицит инвестиций как следствие неэффективной приватизации украинских НПЗ. В связи с тем, что хозяевами украинских НПЗ (Лисичанского, Одесского, Кременчугского) являются российские нефтеперерабатывающие компании, в создавшейся ситуации можно говорить о неэффективности проведенной в Украине приватизации нефтеперерабатывающей промышленности и выбора потенциальных инвесторов. Поэтому возникший дефицит на рынке нефтепродуктов во многом связывают с отсутствием у государства возможности влиять на диверсификацию поставок нефти на НПЗ Украины и выполнение их новыми хозяевами инвестиционных обязательств (высокий уровень использования производственных мощностей; модернизация НПЗ за счет внедрения углубляющих процессов; повышение качества нефтепродуктов).

- ✓ непрозрачность принятия политических решений в интересах отдельных групп.

- ✓ частичный переход отрасли к рыночным отношениям,

Возможными путями развития нефтеперерабатывающей промышленности Украины из кризиса являются:

- обеспечение ритмичных поставок нефти на украинские НПЗ, путём диверсификации поставщиков сырья. Привлекая к поставкам углеводородов не только российские компании, но и компании других стран (напр. Казахстана и Азербайджана).

В настоящее время в Украине 87% объема перерабатываемой нефти приходится на поставки из Российской Федерации, в то же время, как показывает мировая практика, эффективная работа НПЗ стран Запада базируется на принципах диверсификации поставок нефти. Примером этому может служить опыт Франции, которая не привязывается

к какому-либо одному источнику поставок углеводородного сырья. Таким образом, принцип диверсификации позволяет не только обеспечивать ритмичную поставку нефти, но и выбирать сырье с учетом его цены и приемлемого качества.

- проведение модернизации действующих НПЗ, с целью увеличения производства высококачественных нефтепродуктов и углубления переработки сырья.

- повышение качества нефтепродуктов до уровня стран Евросоюза;

В целом, не смотря на существующие проблемы НПЗ Украины, есть предпосылки развития нефтяной промышленности. В соответствии с «Энергетической стратегией Украины на период до 2030 года» предусматривается рост добычи нефти до 5,8 миллиона тонн и глубины ее переработки до 85%. Пока что при сегодняшних темпах развития отрасли, выход на такие скромные рубежи является призрачным.

Но если учесть то, что в нефтяном комплексе Украины есть специалисты высокой квалификации, накоплен богатый опыт в добыче, транспортировке и переработке нефти. К этому следует добавить выгодное географическое расположение страны с выходом к морям и построенную в различные годы одну из крупнейших в Европе разветвленную транспортную инфраструктуру (нефте- и нефтепродуктопроводы, нефтяные терминалы и гавани в Одессе, Херсоне и Феодосии) и шесть нефтеперерабатывающих заводов. Всё это является предпосылкой для развития нефтяной промышленности Украины.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Ярешко Д.Л.

научный руководитель Касаткина М.В.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Строительство – довольно специфическая сфера. С одной стороны, для национального хозяйства оно выступает рычагом экономического роста, поскольку реализует большую часть инвестиций в основной капитал всех отраслей производственной сферы и инфраструктуры, фактически формируя структуру экономики. С другой – гражданское строительство отражает уже результаты социально-экономического развития.

Однако в той мере, в какой потребление является рычагом роста производства, жилищное строительство опять-таки может выступать движущей силой экономики. Строительство зависит от тенденций на финансовых рынках, социальной, экономической и финансовой политики государства, в частности от методов государственного регулирования отрасли в условиях рыночных отношений, прямой государственной поддержки строительства.

Целью исследования является оценка существующего положения и определений инноваций в жилом и промышленном строительстве.

Объект исследования – строительная отрасль экономики Украины.

Исследование показало, что результаты в строительстве зависят от ситуации на рынке земли и земельных отношений, на финансовых рынках, рынках проектных, посреднических и управленческих услуг, материалов, техники и технологий, подрядных работ, рынке услуг по эксплуатации зданий.

Строительство сегодня должно рассматриваться на макроуровне в системе национального хозяйства как многоотраслевой инвестиционно-строительно-эксплуатационный комплекс (строительный комплекс). Стратегия развития обозначенного выше строительного комплекса, государственная политика по его поддержке должны исходить из стратегий социально-экономического развития государства и его регионов, которым для своей реализации необходим определенный уровень развития строительства – промышленного, энергетического, транспортного, жилищно-гражданского и т.д.

В развитых странах социально-экономическая стратегия развития формируется и

реализуется как комплекс средне- и долгосрочных программ, финансирование которых составляет от 50 (в США) до 80% (во Франции) всех бюджетных расходов. В Украине же государственные целевые программы воспринимаются упрощенно: как декларативные документы для соответствующих органов отраслевого или регионального управления и субъектов хозяйствования. Выполнение программ должным образом не контролируется по срокам и результатам, программы недофинансируются, создавая, с одной стороны, источник бесполезной траты бюджетных средств, а с другой – механизм инфляции (как незавершенное производство) и механизм кризиса.

Если сравнить с развитыми странами, то сегодня в регионах нет в достаточном количестве ни финансово надежных инвесторов, ни финансово состоятельных подрядчиков и производителей материалов, особенно — вспомогательных компаний, инжиниринговых, консультационных, управленческих, юридических и прочих, без чего рыночные отношения деформируются. В отличие от однообразной структуры трестов и строительных управлений в административно-командной экономике, с развитием рынка возникают как крупные компании с полным строительным циклом, так и мощные финансово-управленческие генподрядные компании, а также меньшие, специализированные строительные компании, инжиниринговые фирмы, компании-посредники.

Очевидно, что конкуренция между специализированными, финансово, технически и управленчески оснащенными участниками влияет не только на надежность, но и на конечную стоимость строительства. Нужно, чтобы материальные, финансовые, человеческие ресурсы предприятий-участников были достаточными для выполнения ими договорных обязательств и компенсации убытков, чтобы в договорных фиксировались условия взаимодействия, экономически обосновывалась прибыль на вложенный капитал, оговаривалась и могла быть реализована ответственность.

Кризис в жилищном строительстве показал, что при существующей организации инвестиционно-строительного комплекса нет уверенности в финансовой возможности выполнения всеми контрагентами договорных обязательств, а тем более – компенсации вреда при невыполнении контрактов.

Эффективное строительство – это эффективные проектные решения, которые принесут в отрасль новейшие технологии строительства, обеспечат высокие потребительские качества строительной продукции.

Несмотря на экономический кризис, в Украине продолжается строительный бум. Это объясняется высоким спросом на жилье и промышленные здания. Для увеличения темпов и снижения затрат активно применяются инновации в строительстве. Используются новые конструкционные и отделочные материалы, разрабатываются эффективные технологии, автоматизируется инженерное оборудование. На основе инновационных решений вырабатываются собственные технологии, которые способствуют уменьшению сроков конструирования жилья и снижающие стоимость его производства. На рис. 1 показаны некоторые из инноваций, активно используемых в Европе и Украине:

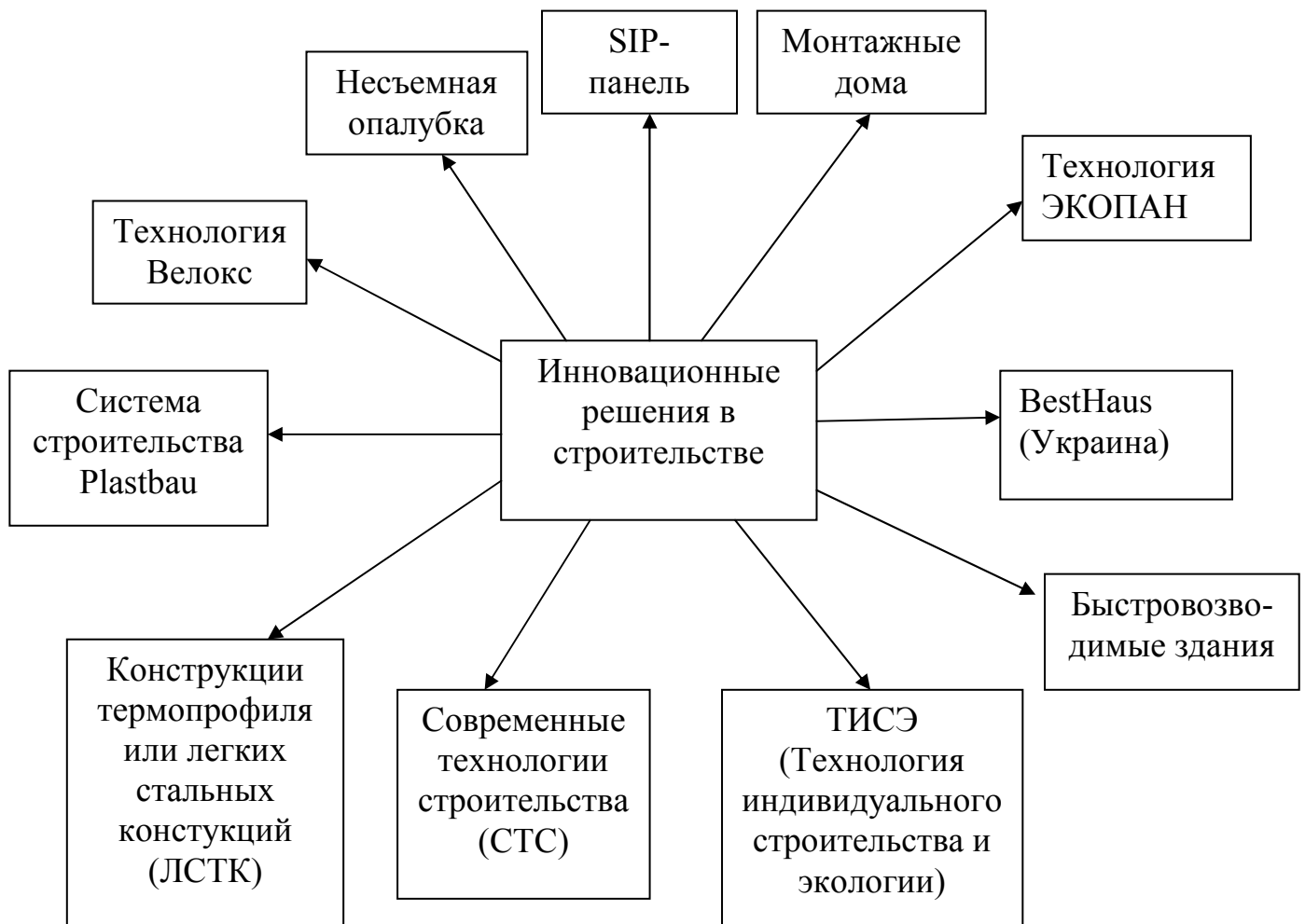


Рис. 1. Иновационные решения в строительстве

Для строительства жилых домов используются такие технологии как: система строительства (Plastbau), яркими примерами ее являются Севастополь (Казачья Бухта), Киев (Русановские сады); монтажные дома; технология «BestHaus»; технология ЭКОПАН; конструкции термопрофиля или легких стальных тонкостенных конструкций (ЛСТК); технология Велокс, примером ее является 16-этажный жилой дом г. Донецк; SiP-панель.

В строительстве промышленных объектов используются такие технологии: несъемная опалубка; ТИСЭ – «Технология индивидуального строительства и экология»; быстровозводимые здания, примерами объектов этой технологии являются г. Запорожье ОАО "Мироновский хлебопродукт" (логистический распределительный центр); г. Киев ЗАО "Реализационная база" (автомобильная мойка для автомобилей рефрижераторов с административно-бытовыми помещениями); АР Крым ЗАО "Дружба народов Нова" (строительство животноводческого комплекса по канадской технологии); Современные Технологии Строительства (СТС), примерами объектов являются: сеть ТРЦ «Амстор», Донецк, Запорожье, Мариуполь, Макеевка, Северодонецк; пивоваренный завод «Славутич», Киев; ТРЦ «Кураж» в Луганске.

В настоящее время возникает много проблем при реконструкции старых жилых и общественных зданий, промышленных объектов, исчерпавших срок эксплуатации. Для проведения работ необходимы новые строительные технологии и в первую очередь отечественные.

Кризисные явления в строительном комплексе дали мощный толчок к переосмыслению причин возникновения проблем и поиску новых, свободных от докризисных недостатков механизмов его дальнейшего развития.

Финансовый механизм строительного комплекса необходимо совершенствовать, задействовав новые источники и формы финансирования и достигнув таким образом баланса целей стратегического развития и его финансового обеспечения. Приоритетные направления развития строительства должны вытекать из стратегий социального и экономического развития государства, государственных и региональных целевых программ.

КОНЦЕПЦИЯ «ЭТИКИ КОЛЛЕКТИВНОГО ТРУДА» И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРАКТИКЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Снопенко М.Г.

научный руководитель доц. Овечкина Е.А.

Технологический институт ВНУ им. В. Даля (г. Северодонецк)

Начало исследований проблемы «хозяйственной этики» положила работа известного представителя школы научного управления Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» (1905 г.), в которой излагались основы «западной» модели управления персоналом с ориентацией на поощрение индивидуального труда. В настоящее время американский и западноевропейский менеджмент пришли к пониманию необходимости заимствования опыта восточной, прежде всего, японской системы управления, основывающейся на «этике коллективного труда». Целью данной работы является изложение лучших достижений японской системы управления персоналом и выявления возможностей их применения в практике хозяйствования украинских предприятий.

В основе противопоставлений западной и восточной систем управления персоналом лежит различие концепций «этики индивидуального и коллективного труда». Западный менеджмент строится на индивидуализме («этике индивидуального труда»), с которой также связываются: краткосрочный найм, оплата по результатам труда, управление «сверху-вниз», индивидуальная ответственность. Теоретической основой восточного (японского) менеджмента, является концепция «этики коллективного труда», с практическим применением которой связано формирование таких составляющих (систем), как: пожизненный найм, кадровые ротации, создание репутаций, подготовки на рабочем месте, оплата труда. Система пожизненного найма предполагает долгосрочный найм работников, их коллективную ответственность за результаты труда; система заработной платы строится на: а) оплате по «старшинству» (зарплата возрастает в зависимости от стажа), б) применении «плавающих» окладов экспертных оценок труда работника, влияющих на его зарплату; в) использовании бестарифной оплаты труда; система кадровой ротации базируется на длительном продвижении по карьерной лестнице, соблюдении руководством организации принципа «снизу-вверх» при решении вопросов о кадровом росте; система репутаций предполагает формирование организационной культуры с определенными нормами, правилами, традициями и условиями труда, которые должны мотивировать работников эффективно трудиться; система подготовки включает обучение на рабочем месте, создание групп и «кружков качества» (1, с. 10-15).

Нам представляется, что положительный опыт японского менеджмента применим в практике управления персоналом отечественных предприятий. Аргументируя это утверждение, необходимо отметить, что, хотя на украинских предприятиях система пожизненного найма не практикуется, однако большинство наших соотечественников предпочитают продолжительную работу на одном предприятии, иногда даже в течение всей трудовой деятельности. В условиях долгосрочного найма на украинских предприятиях целесообразно внедрять систему кадровой ротации, которая позволит работникам не только избежать однообразной работы в течение длительного периода, но и будет способствовать: а) профессиональному росту сотрудников, б) расширению их

представлений о различных аспектах деятельности предприятия, в) принятию индивидуальных решений с позиций доминирования коллективистских интересов (1, с.23-25). Представляется также целесообразным также использование системы подготовки на рабочем месте, которая позволит руководству украинских предприятий сократить продолжительность процедуры приема на работу (отдел кадров и другие службы управления персоналом зачастую уделяют излишнее внимание проверке и перепроверке специальных профессиональных знаний потенциальных сотрудников и т.д., в то время, как в японских компаниях, учитывается общий кругозор работников и их способность «вписаться» в коллектив) (2, с. 18-27).

С внедрением системы обучения на рабочем месте перед руководством отечественных предприятий возникнут две взаимосвязанные проблемы: совершенствование собственных программ обучения сотрудников и повышение мотивированности труда персонала. Использование японского опыта создания мотивационной среды заключается, прежде всего, в творческом применении таких принципов стимулирования оплаты труда, как: сочетание тарифной и бестарифной оплаты труда; установление зависимости фонда премирования от результатов индивидуального и коллективного труда; повышение эффективности тарифного стимулирования, зависящего от квалификации сотрудников, их фактического трудового вклада и результатов деятельности предприятия; применение стабильных и «плавающих» окладов; распределение доходов работников на основе экспертной оценки (3, с.10-15).

Выводы. Применение описанных систем в практике управления персоналом позволило руководству японских предприятий: а) сформировать устойчивый кадровый состав; б) создать эффективную систему мотивации к эффективному труду; в) обеспечить условия саморазвития работников в процессе трудовой деятельности; г) выбрать оптимальную модель культуры организации, максимально используя преимущества коллективизма. Используя японский опыт, руководству отечественных предприятий необходимо создать комплекс (материально-технических, финансовых, информационно-интеллектуальных) условий, соответствующим решениям работников об их долгосрочной занятости и высокопроизводительного труда.

Список использованной литературы:

1. Хачатуров А.Е. О возможности прямого заимствования опыта японского менеджмента в России // Финансовый менеджмент, 2008, №6.
2. Дуракова И.Б. Управление персоналом: отбор и наем. Исследование зарубежного опыта. - М.: Центр, 2008.
3. Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально- трудовых проблем. - М.: Экономика, 2006.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Грінчук К.С.

Соколова Г.Б., асистент кафедри «Економіка підприємства»

Технологічний інститут СНУ ім. В.Даля (м. Сєвєродонецьк)

У своїй роботі з кадрами керівництво підприємства орієнтується в першу чергу на ефективність необхідних матеріальних і фінансових витрат і організаційних зусиль. Така постановка питання для підприємства є завжди дуже актуальною. Тому теорія і методологія управління персоналом приділяє велику увагу проблемі оцінки ефективності управління персоналом, що має важливе теоретичне і практичне значення.

Мета даної роботи – проаналізувати підходи щодо оцінки витрат на робочу силу, визначення ефективності управління персоналом.

Для процесу виробництва кожному підприємству необхідні матеріальні і трудові ресурси. Ресурси інакше називаються авансованими витратами, тобто витратами, проведеними до здійснення самого процесу виробництва. Причому, ресурс кваліфікаційних можливостей працівника може зростати завдяки здійсненню цілеспрямованих заходів щодо їх нарощування, а іноді недовикористання з різних причин виробничого і особистого характеру. Робляться спроби і до трудових ресурсів підійти з тих же позицій, тобто як до авансованих витрат, виражених у вартісній формі. Це означає, що необхідно оцінити вартість найнятої підприємством робочої сили [1]. Ресурсний підхід до працівника знайшов своє віддзеркалення в концепції "людського капіталу", частково реалізований в деяких країнах. Відповідно до неї "інвестиції в людський капітал - це будь-яка дія, яка підвищує кваліфікацію і здатність, або, продуктивність праці робочих. Подібно до витрат підприємців на обладнання, витрати, які сприяють підвищенню будь-якої продуктивності, можна розглядати як інвестиції, або витрати, які здійснюються з тим розрахунком, що вони будуть багато разів компенсовані збільшеним потоком доходів в майбутньому" [2].

Питанню оцінки витрат на робочу силу, їх ефективності у вітчизняній спеціальній літературі приділяється поки недостатньо уваги. Приводиться лише перелік витрат, пов'язаних з відтворенням робочої сили, а також перелік витрат на робочу силу, використовуваний при розрахунку економічної ефективності суспільного виробництва відповідно до ресурсного підходу [3]. Застосування ресурсного підходу на рівні підприємства стикається з деякими методичними труднощами, пов'язаними перш за все з характеристикою вартості робочої сили. Навіть за кордоном ресурсний підхід реалізується в усіченому вигляді, оскільки при цьому характеризується не вартість робочої сили, а сума коштів, яка показує, в що обходиться підприємству конкретний працівник. Такий персоніфікований облік відображає витрати на придбання працівника", оформлення його на роботу, підготовку до участі у виробничому процесі, поточні витрати на зміст і т.ін.

Таким чином, витрати на робочу силу є не частиною авансованих витрат, чітко виражених кількісно, а як фактичні витрати підприємства на заробітну плату в поточному періоді. Хоча за своєю суттю інвестиції в робочу силу значною мірою нагадують капіталовкладення, фактично ж до них відносяться як до поточних витрат, які повністю відносяться на собівартість продукції поточного періоду.

Сьогодні багатьма дослідниками ставиться питання про доцільність відмови від практики, що склалася, і формуванні спеціалізованого амортизаційного фонду, кошти якого повинні стати постійним джерелом фінансування розвитку робочої сили у зв'язку із застарілістю знань, необхідності підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів. Дійсно, у відношенні до робочої сили як до ресурсу є багато загального з основними фондами (зі всіма обмовками щодо правомірності з етичних міркувань такого роду аналогії). У працівника є свій, залежно від віку, певний період працездатності, він схильний до "морального зносу" - застарілість знань і необхідність їх оновлення через підвищення кваліфікації, перепідготовку. Отже засоби, що пішли на ці цілі, реалізовуватимуться і приносять віддачу ще протягом декількох років. Тому ставиться питання про необхідність формування амортизаційних відрахувань, як джерела коштів на оновлення і розвиток кадрів.

Відомо, що конкурентоспроможність підприємства багато в чому залежить від зайнятого на ньому персоналу. Добре підготовлений, навчений персонал, з високим рівнем мотивації на якісну роботу є більшим багатством, чим новітнє устаткування і передова технологія. Конкуренція і гостра необхідність прискорювати технологічні інновації і зміни штовхають фірми на підвищення якості робочої сили. Фірми вимушені вторгатися в ринок праці, готувати собі кваліфіковані кадри самі [4].

Управління персоналом на підприємстві, що працює в умовах самофінансування, ставить завдання конкретизації витрат на робочу силу, обліку і аналізу всіх витрат, пов'язаних з її функціонуванням. Витрати, пов'язані з формуванням, розвитком і використанням трудового потенціалу, вельми багатобразні. Класифікація їх дозволила б розглядати конкретні витрати під різною точкою зору, зрозуміти роль кожного їх виду. Тоді управління персоналом набуде більш цілеспрямованого характеру. Як класифікаційні ознаки приймаються: * фази процесу відтворення; * рівень підходу; * цільове призначення; * джерела фінансування; * характер витрат; * час відшкодування. Така класифікація представлена на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація витрат на робочу силу

Ефективність означає результативність. Економічна ефективність - це отримання великих результатів при тих же витратах або зниження витрат при отриманні того ж результату. Отже, звертаючись до проблеми ефективності управління персоналом, надана класифікація витрат допоможе з'ясувати, що є витратами і що слід розуміти під економічним ефектом.

Окрім витрат на робочу силу при оцінці економічної ефективності управління персоналом використовується показник ефекту від цієї діяльності. Розвиток трудового потенціалу колективу підприємства як, і окремого працівника, як наслідок ухвалених управлінських рішень, служить передумовою отримання додаткового результату від виробничої діяльності. Цей додатковий результат і є джерелом ефекту, який може приймати різну форму і оцінюватися різними показниками. Так, ефект може знайти свій вираз у вигляді: - збільшення випуску продукції унаслідок зростання продуктивності праці, підвищення її якості; - задоволеності працею, - відносній економії засобів при скороченні термінів навчання завдяки підбору професійно орієнтованих працівників. Загальний кінцевий ефект можна розрахувати, по-перше, як узагальнену величину всіх результатів, по-друге, як суму ефектів від реалізації конкретних заходів (напрямів кадрової роботи).

Якщо, як загальний показник діяльності колективу підприємства використовувати такі синтетичні показники, як об'єм виробництва, його приріст, зміну рівня продуктивності праці і т.ін., то на їх величину робить вплив не тільки особистий чинник виробництва, мобілізований через управління персоналом, але і техніко-технологічні і організаційні чинники.

Коли проводиться аналіз ефективності конкретного заходу, або розраховується загальний показник по всій сукупності працівників, то групові ефекти, обумовлені одними заходами, підсумовуються з ефектами по інших заходах. У подальшому розрахунки ведуться з використанням середніх показників. І висновки носять загальний характер, дозволяючи одержати "вектор" спрямованості робіт з управління персоналом.

Література

1. Агамирова Е.В. Управление персоналом в туризме и гостинично-ресторанном бизнесе
2. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
3. [Електронний ресурс] // <http://psyfactor.org/lib/trust.htm>
4. А. Степуть От чего зависит конкурентоспособность персонала / "Кадровик. Кадровый менеджмент". 2008. - N 2. [Електронний ресурс] // <http://www.hr-portal.ru/article/ot-chego-zavisit-konkurentosposobnost-personala>

ПІДХОДИ К ДОСЛІДЖЕННЮ ДОВІРИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Грибенко Ю.М.

науковий керівник ас. Соколова Г.Б.

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)

Стратегічно успіх організації визначається не тільки станом ринку і економічними відносинами, але і діями її людських ресурсів. Для ефективного управління людськими ресурсами і оптимального використання можливостей зовнішнього середовища менеджмент потребує довіри підлеглих. Підлеглі також потребують довіри з боку менеджерів для більш повної адаптації до організаційних вимог і розкриття свого потенціалу. Взаємна довіра менеджменту і персоналу служить основою взаєморозуміння і згоди, детермінує мотивацію до досягнень і є невід'ємною умовою делегування і командної роботи.

Мета даної роботи – розглянути підходи щодо дослідження проблеми довіри в управлінні персоналом.

В контексті сучасного менеджменту актуальна не стільки проблема «довіри-недовіри», скільки розрахунок оптимального ступеня довіри, який сприяє зниженню ризиків для ефективної діяльності в конкретних умовах. Це набуває особливої актуальності в період трансформаційних змін, оскільки атмосфера взаємності, що

підтримується і оберігається менеджерами і підлеглими, сприяє оптимальному використанню наявного потенціалу організації [1].

Розуміння важливості довіри для успіху менеджменту і результативності організаційної діяльності призвело до того, що в 1970-х рр. були вироблені ряд підходів до дослідження цього феномена. Довіру розглядають як результат індивідуального досвіду в розвитку відносин з навколишніми людьми або як необхідність ризику ради досягнення своїх цілей. Загальним в даних підходах є рішення про довіру або недовіру іншим людям в ситуації невизначеності, а також зв'язок цього рішення з ризиками. Багато дослідників зосереджують увагу на соціальних наслідках рішення про довіру/недовіру іншим людям, які виражаються в результативності цього рішення, адекватній у відповідь реакції, зміні характеру взаємин між менеджерами і підлеглими і соціально-психологічної атмосфери в організації. Дослідники виявили зв'язок між ступенем ризику надання довіри/недовіри, результативністю і наслідками [2]. Високий ступінь ризику при позитивному результаті приводить до встановлення високого рівня довіри, при негативному - низького. Середні ризики у разі успіху приводять до середнього рівня довіри, а у разі неуспіху до низького. Низький рівень ризику незалежно від результатів визначає низький рівень довіри. Таким чином, не дивлячись на початковий рівень ризику, негативний результат взаємодії закономірно веде до падіння довіри. Тільки високий ступінь ризику і позитивний результат приводять до високого ступеня довіри.

Також було встановлено, що довіра/недовіра має круговий характер, що поведінка, що виражає довіру/недовіру, веде до посилення і повторення даних моделей поведінки, до відповідної ним зміни середовища [3]. Сучасні дослідження виявили домінування ірраціональних компонентів ухвалення рішення над раціональними [4]. У питаннях довіри/недовіри ірраціональні чинники набувають ще більшого значення, тому багато фахівців переконані, що цей феномен тісно пов'язаний з вірою [5]. Залежно від ступеня ірраціональності рішення про довіру, виділяють позитивну довіру, засновану на упевненості в собі і інших, і негативну довіру, яка може бути результатом конформізму, імпульсивності, наївності і т. ін.

Як правило, довіра визначається як «надія на те, що люди, від яких ми залежимо, виправдають наші очікування» [5, с. 43], і пов'язується з такими поняттями, як «порядність», «чесність» і «прояв турботи». На практиці вимірювання даних компонентів довіри викликає труднощі. Це не так важливо при ірраціональному ухваленні рішення, але важливо в контексті управлінської діяльності, де довіра є результатом раціонального рішення, яке приймається на основі дослідження фактів, що піддаються вимірюванню. Тому має сенс уточнити поняття «довіра». Довіра це готовність бути залежним від інших людей в ситуації невизначеності і в очікуванні певної вигоди від цього. Ситуація невизначеності детермінована відсутністю можливості контролю і небезпекою невірної прогнозування поведінки інших людей. Якщо менеджер має широкі можливості контролювати ситуацію і поведінку підлеглих, не ризикує будь-що втратити, приймаючи те або інше рішення, то питання про довіру не стоїть. У менеджменті довіра тісно пов'язана з поняттями «вигода», «ризик» і «залежність». Воно є наслідком оцінки менеджером своєї залежності від персоналу, можливого ризику і потенційної вигоди від рішення про довіру.

Управлінська довіра виражається в наступних елементах поведінки менеджера: 1) інформування, тобто надання персоналу інформації з ключових питань; 2) відвертість свідомості менеджера для думок, оцінок і пропозицій підлеглих, що забезпечує наявність і ефективність дії каналів зворотнього зв'язку, участь персоналу в розробці і ухваленні управлінських рішень, інформованість менеджерів про діяльність підлеглих; 3) надання

персоналу можливості контролю над своєю поведінкою і процесом ухвалення управлінських рішень.

Дані елементи цілком піддаються вимірюванню і можуть бути основою для ухвалення раціонального рішення. Довіра і недовіра є результатом впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Зовнішні чинники довіри більшою мірою детерміновані об'єктивними умовами: 1) особливостями системи управління організацією; 2) особливостями виконуваних завдань, розподілу праці і визначення повноважень, технологіями; 3) особливостями людських ресурсів. Ступінь довіри також залежить від особистісних особливостей менеджерів і підлеглих. Так, індивідуальний кредит довіри залежить від таких особових характеристик, як репутація і імідж, відвертість і послідовність поведінки, упевненість в собі, прояв мотивації до співпраці.

Внутрішні чинники детермінують психологічну готовність людини довіряти чи ні іншим людям. Важливими чинниками готовності до довіри є інтелектуальні здібності і особливості мислення, життєвий досвід, особисті цілі і інтереси. Індивідуальна готовність до надання довіри включає емоційні і раціональні компоненти. Емоційна готовність до довіри є наслідком відчуття симпатії, дружби, прихильності до певного індивіда. Навпаки, негативні емоційні переживання ведуть до недовіри.

У 2008 р. у Санкт-Петербурзі було проведено дослідження довіри між менеджментом і персоналом серед менеджерів холдингу. Метою дослідження було виявлення проблем в управлінні і оптимізації використання людських ресурсів. Дослідження проводилося за авторською методикою, яка включала 1) оцінку чинників, що обмежують довіру між менеджментом і персоналом; 2) оцінку індивідуальної готовності менеджера надавати довіру підлеглим; 3) оцінку рівня довіри, що склався, між менеджментом і персоналом [6]. Оцінка чинників, що обмежують довіру між менеджментом і персоналом, припускала аналіз діючої в компанії системи управління персоналом, стимулювання, інформації і комунікації, соціально-психологічного клімату і лідерства в підрозділі, особи і індивідуальних зусиль менеджера. При цьому визначалися чинники, які обмежують довіру менеджера підлеглим і довіру підлеглих менеджерів. Оцінка індивідуальної готовності менеджера до надання довіри була спрямована на визначення ризиків, пов'язаних з довірою, відносини менеджерів до своєї залежності від підлеглих, основних характеристик менеджерів, що визначають його готовність до надання довіри підлеглим. Об'єктом оцінки існуючого рівня довіри були відносини між менеджерами і підлеглими в рамках виконання ними своїх посадових обов'язків. Вибір критеріїв оцінки довіри визначається його основними компонентами: інформацією, впливом і контролем.

У вибіркового опиті взяли участь менеджери всіх рівнів організаційної ієрархії. Також в дослідженні брала участь експертна група рядових співробітників холдингу, яка оцінювала готовність менеджерів до надання довіри підлеглим. Опит включав і співбесіду, яка уточнювала отриману інформацію.

В цілому, результати даного дослідження визначили, що основними проблемами розвитку довіри між менеджерами і персоналом є розбіжність індивідуальних і групових очікувань відносно довіри до себе, психологічній готовності надавати довіру іншим. Розриви між індивідуальними і груповими очікуваннями довіри і готовністю її надавати знаходить вираз в подвійних стандартах, відмінностях оцінок що відбувається залежно від особистих інтересів. Суперечність між готовністю до довіри і можливостями діючих систем організації пов'язана, зокрема, з недоліками комунікативних і інформаційних систем, які ускладнюють розвиток довіри між рядовими працівниками і менеджерами середньої і вищої ланки. Проблеми недоліків довіри між менеджментом і персоналом також обумовлені низьким особовим авторитетом і пасивною позицією менеджерів, їх безініціативністю і небажанням вийти за рамки інструкцій при виконанні завдань.

Розуміння менеджментом важливості моніторингу рівня довіри і виявлення проблем в цій області, а також уміння професійно здійснювати оптимізацію довіри стають ключовими чинниками конкурентних переваг компанії і успіху проведення змін. Регулярне вивчення рівня і проблем довіри, детальний аналіз результатів таких досліджень можуть сприяти більш глибокій діагностиці організаційних проблем і виявленню потенційних напрямів вдосконалення управління організацією.

Література

1. Яхонтова Е.С. Эффективность управленческого лидерства. М.: ТЕИС, 2002. Clifford C. Cooperation, trust, and perceived intentions in a 2 person game // Dissertation Abstracts International. 1971. № 32 (5-a). P. 2797-2798. №11. P. 335-344.
3. Zand D.E. Trust and managerial problem solving // Administrative Science Quarterly. 1972. № 17. P. 229-239.
4. Скотт К. Психология оценки и принятия решений. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1998.
5. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации. Результативность. Порядочность. Проявление заботы. М.: Дело, 2000.
6. Яхонтова Е.С. Эффективные технологии управления персоналом. СПб.: Питер, 2008. [Електронний ресурс] // <http://psyfactor.org/lib/trust.htm>

ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Киселёва А.К.

научный руководитель ст. преподаватель Кудина В. Г.

Технологический институт ВНУ им. В. Даля (г. Северодонецк)

Кредит и кредитные отношения являются неотъемлемой составляющей экономической системы Украины. Сфера кредитования непосредственно связана с потребностями развития национального производства. Находясь в центре современного денежно-финансового хозяйства, обслуживая интересы хозяйствующих субъектов, кредит опосредствует связи между государством, банком, товаропроизводителями населением.

Дальнейшее расширение сферы применения кредита, усиление значимости его роли зависит от кредитной политики, которую осуществляет Центральный банк и государство, а также коммерческие банки, кредитование для которых является приоритетной экономической функцией.

Задачей работы было исследовать характер, роль, задачи, цели, методы кредитной политики при командно-административной системе хозяйствования, формирование основ и принципов кредитной политики независимой Украины и ее современные особенности.

Проблема кредитной политики анализировалась в работах таких ведущих иностранных ученых, как Э. Гилл, Дж. Эдвин Доллан, Э. Рид, П. С. Роуз, Д. Сивки и других. Но исследования зарубежных экономистов не всегда возможно или сложно адаптировать к современному состоянию банковской системы страны, т.к. большинство выводов этих экономистов не соответствует условиям деятельности коммерческих банков в Украине. В нашей стране исследовали проблемы кредитования такие ученые – экономисты, как И. Аванесова, А.В. Васюренко, А.В. Дзяблюк, Н.М. Дубовик, Т. Клименко, В. Лагутии, Н. Ушакова, и другие. В своих работах они изучали сущность понятия «кредитование», определяли классификацию банковских кредитов, а также формы обеспечения, условия и механизмы предоставления кредитов коммерческими банками.

Но эти научные труды не дают полного ответа на все вопросы, связанные с формированием совершенной кредитной политики на макро- и микро- уровнях.

Кредитная политика – комплекс методов и способов в сфере кредитных отношений, которые осуществляют Центральный банк и государство с целью антициклического регулирования и приспособления рынка ссудных капиталов к условиям социально-экономического развития. Конкретные цели кредитной политики — ослабление глубины экономических кризисов, ограничение инфляции, обеспечение стабильного роста производства и функционирование рынка ссудных капиталов, обеспечение оптимального платежного баланса. Первые попытки осуществления кредитной политики имели место в капиталистических странах в конце XIX в., широкое использование методы кредитного регулирования приобрели в 30-е годы XIX в.

На разных этапах развития экономики менялись задачи, стоящие перед кредитной политикой, совершенствовались методы их решения. В первые годы Советской власти кредитная политика носила классовый характер, одним из средств вытеснения частного капитала были кредитные ограничения: сокращение сроков выдаваемых кредитов, взимание повышенных процентных ставок и т.п.

Кредитная политика содействовала созданию социалистической денежной системы. Это значительно повысило роль кредитной политики в организации и укреплении денежного обращения. Кредитная политика имела важное значение для преодоления трудностей в денежном обращении в начале 30-х гг., в годы Великой Отечественной войны (1941- 1945), в период подготовки денежной реформы 1947 г.

После Второй мировой войны внедрялись два типа кредитной политики: 1) политика кредитной рестрикции (ограничение кредита, или политика «дорогих денег»), направленная на сдерживание кредитных операций банковской системы, применявшаяся в условиях экономического роста для ослабления чрезмерной хозяйственной активности предприятий и предотвращения кризиса сверхпроизводства товаров; 2) политика кредитной экспансии («дешевых денег»), направленная на стимулирование кредитных операций банковской системы, которая применялась в условиях собственно экономического кризиса и стагнации производства. Ее цель - содействие выходу экономики из кризиса, росту производства.

Формирование основ и принципов кредитной политики независимой Украины происходит с момента образования Национального банка Украины. В соответствии с Законом Украины «О Национальном банке Украины» функции разработки и реализации кредитной политики возложены на Национальный банк, который формирует общие положения, методы и конкретные инструменты ее реализации, разрабатывает соответствующие нормативные и инструктивные документы, а также осуществляет контроль за выполнением этих инструкций уполномоченными банками.

Практически уже с 1995 г специалистами НБУ в полной мере был освоен весь арсенал методов и инструментов кредитного регулирования, которые используются в мировой банковской практике. Причем не просто было освоено, а использовано творчески, с учетом особенностей переходной экономики и отечественного опыта.

Кредитная политика банка охватывает наиболее важные элементы и принципы организации кредитной работы, определяет приоритетные направления кредитования, а также перечень займов (ссуд), которые не должны входить в кредитный портфель банка. Один и тот же кредит может не отвечать основным требованиям кредитной политики одного банка, но быть вполне приемлемым для другого.

Рассмотрев сущность, методы кредитной политики на различных этапах экономического развития общества, исходя из современного развития экономики Украины, можно сделать вывод о том, что большинство предприятий еще находятся в сложном экономическом состоянии, поэтому банковское кредитование является для них

как более доступным и эффективным источником финансирования, а для банков - наиболее привлекательным источником получения прибыли.

Перед банками стоят новые сложные задачи, решение которых требует новых подходов к разработке и реализации кредитной политики.

Одним из направлений этой политики является создание условий для привлечения средств граждан и других долгосрочных ресурсов на счета в банках. Сегодня за пределами банков находятся наличные средства, которые превышают плановый объем привлечения инвестиций в экономику Украины до 2010 г. (82,6 млрд. грн.), определенный в программе развития инвестиционной деятельности, утвержденной Кабинетом Министров Украины в октябре 2001 г.

Важным является поддержание высокого имиджа ведущих банков.

Нецелесообразно вводить налог на доходы граждан от вкладов в банки, что может привести к оттоку ресурсов из банков.

Дальнейшего совершенствования требуют система рефинансирования банков и резервная политика.

Давно созрела потребность формирования надежной законодательной защиты банков-кредиторов относительно их права на выданные кредиты.

В современных условиях остро ощущается потребность во внедрении новых видов кредитования.

Актуальным является концентрация кредитных ресурсов на главных направлениях экономического развития. Необходимо четко определить приоритетные отрасли развития экономики, содействовать аккумуляции кредитных ресурсов в надежных банках и их использованию на развитие производства.

МАТРИЧНИЙ МЕТОД ВИБОРУ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЯК ЗАСІБ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Коробова М.В.

науковий керівник ст., викладач Іванова К.В.

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)

Українська економіка, в якій останнім часом відбуваються суттєві зрушення, потребує вдосконалення процесу управління з метою нарощування темпів економічного зростання. Економічна діагностика допомагає оцінити ефективність управлінських рішень, зрозуміти стратегічну позицію підприємства в кожному з напрямків його діяльності, оцінити сильні та слабкі сигнали, які надходять із внутрішнього та зовнішнього середовища. Інформація, отримана за результатами такої діагностики, надає безцінну підтримку керівникові в процесі формування та подальшого корегування стратегії підприємства. Однак, практичний вибір оптимальних управлінських рішень на базі проведення економічної діагностики значно ускладнюється існуванням численних кількісних та якісних критеріїв їх оцінки.

Метою даного дослідження є розробка методу багатокритеріального вибору управлінських рішень, спрямованих на вдосконалення економічної діагностики на підприємства.

Основні результати дослідження. Вітчизняними та іноземними дослідниками виділяються такі функціональні напрями економічної діагностики на підприємстві: конкурентне середовище та конкурентоспроможність; ресурсне забезпечення; економічна безпека; організаційна культура.

Стосовно кожного напрямку, можливе застосування численних критеріїв вибору управлінських рішень: обсяг необхідних ресурсів, витрати на їх акумулювання; досягнення поставленої мети, відповідність очікуваних результатів поточній стратегії підприємства;

ймовірність успіху або невдачі, дестабілізуючі фактори впливу тощо. За кожним з цих критеріїв доцільно сформувані кількісні та якісні показники оцінки рішень.

Подальший вибір управлінських рішень має спиратись на використання селективної матриці, у стовпчиках якої наводяться критерії та показники вибору; у рядках – відображаються альтернативні варіанти управлінських рішень. В робочому полі матриці наводяться значення показників, які характеризують конкретні варіанти рішення. Підсумковий рядок міститиме номер того рішення, оцінка якого за означеним критерієм виявилась найкращою. Загальний вигляд матриці порівнянь наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Матриця порівнянь управлінських рішень

Альтернативні управлінські рішення	Критерії вибору управлінських рішень			
	Критерій 1	Критерій 2	...	Критерій n
1...	A_{11}	A_{12}	...	A_{1n}
2...	A_{21}	A_{22}	...	A_{2n}
...	...	...	...	...
m...	A_{m1}	A_{m2}	...	A_{mn}
ПІДСУМКОВА ОЦІНКА				

Застосування означеної матриці дозволить обрати ті управлінські рішення, які є кращими за максимальною кількістю критеріїв. Крім того, подібна ілюстрація недоліків та переваг кожного з рішень дозволить співставити їх якісні та кількісні наслідки, сформувані загальну перспективу подальшого функціонування підприємства, виділити очікувані проблеми та сприятливі можливості, пов'язані з прийняттям рішення.

Більш повне представлення раціональності розробленого рішення потребує побудови матриці порівнянь для кожного з функціональних напрямів економічної діагностики, що обумовлене потребою враховувати системний характер діяльності підприємства.

Теоретична значущість отриманих результатів пов'язана з урахуванням в діяльності підприємства комплексності процесу прийняття управлінських рішень, підвищенням їх обґрунтованості.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НОРМИРОВАНИЕМ ТРУДА

Соколовская А.В.

научный руководитель ст. преподаватель Браславская Е.В.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Переход на рыночную экономику требует переосмысления роли и места нормирования труда в системе управления эффективностью производства, определения необходимых организационно-экономических условий и мер, обеспечивающих их активное воздействие на повышение экономических результатов, поиска новых форм и методов проведения этой работы.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что нормирование труда традиционно рассматривается ими в качестве важнейших составляющих внутрифирменного управления. Установление затрат труда на основе нормирования связывается с планированием, организацией производства и управления, мотивацией труда, контролем, что обуславливает актуальность данного направления исследования.

Целью исследования является совершенствование системы управления нормированием трудовых процессов для повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

В настоящее время в условиях экономического кризиса нормирование труда в Украине находится в крайне запущенном состоянии. При этом отдельные руководители предприятий стали вообще отвергать целесообразность нормирования. Имеются случаи ликвидации служб нормирования и передачи этой работы на уровень цехов, а цехи, в свою очередь, прекращают работу по пересмотру норм даже в тех случаях, когда внедряется новая техника, технология, проводятся организационные мероприятия и рационализация рабочих мест. Обеспечение высокой эффективности управления нормированием труда является составной частью общей проблемы повышения экономической эффективности предприятий.

Для улучшения нормирования труда на предприятиях Украины в период их вхождения в рыночную экономику необходимо создать качественно новую нормативную базу. Для этого необходимы соответствующая научно-методическая основа; проработка ряда проблемных вопросов, в том числе разработка методов социально-экономической оптимизации норм труда, обеспечивающих их комплексное обоснование в зависимости от конкретных производственных условий; создание методической базы оценки количества и качества труда и методов установления норм на основе моделирования трудовых процессов.

Одним из первых шагов совершенствования системы нормирования труда на отечественных предприятиях может являться замена опытно-статистических норм на технически обоснованные. Технически обоснованная норма рассчитана на рабочего, производительность труда которого превышает среднюю производительность труда рабочих, занятых на аналогичных операциях.

Проведенные исследования эффективности действующей системы нормирования труда на ряде предприятий, занимающихся производством узлов, деталей и комплектующих для автомобилей и их двигателей показали, что для организации работы рабочих предприятий чаще используются опытно-статистические нормы. Такие нормы в основном отражают уже достигнутый уровень выработки, нередко устанавливаются без соответствующего анализа организационно-технических возможностей производства.

В результате проведения фотографий рабочего дня в ООО «Латест» были выявлены потери рабочего времени на протяжении рабочей смены практически у всех категорий основных рабочих, что говорит о недостаточной интенсивности их труда. Выполненные расчеты показывают, что при замене опытно-статистических норм на технически обоснованные, на основе проведенных фотографий рабочего дня и соответствующей системе стимулирования работников возможен рост производительности труда в среднем на 12,3 %.

Совершенствование системы управления нормированием труда на предприятии позволит в полной мере учесть результаты труда, соединить личную материальную заинтересованность с коллективной, лучше использовать основные фонды, а значит, в целом повысит экономическую эффективность деятельности предприятия.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (ТОВАРІВ, РОБІТ, ПОСЛУГ) У ФІНАНСОВОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

Ніколенко Є.М.

науковий керівник Пчелинська Г.В.

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)

Підприємницька діяльність постійно змінюється, розвивається, оновлюється. З'являються нові види діяльності, нові технології, виникають нові співвідношення. Фінансова звітність, що є відображенням підприємницької діяльності, також не може

залишатися незмінною. Процес безперервного оновлення характерний як для міжнародних, так і для національних стандартів бухгалтерського обліку. Але зміни торкаються головним чином змісту окремих статей (елементів) фінансової звітності. Самі ж статті залишаються постійними протягом тривалого часу. Сучасне податкове реформування найчастіше обумовлено фіскальними, лобістськими міркуваннями. Більш того, податкове законодавство інтересує ні підприємницька діяльність, а лише її елементи (доходи, витрати), які безпосередньо впливають на об'єкт оподаткування.

Найбільш важливим та складним у обліку виробничого підприємства є процес формування собівартості продукції (товарів, робіт, послуг). Важливим, тому що він є складовою у визначенні прибутку від реалізації – одного з головних показників ефективності основної діяльності підприємства. Складним, тому що сьогодні залишається наявність різниці у критеріях визнання, методах оцінки витрат на виробництво та реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг) у бухгалтерському та податковому обліку, незважаючи на суттєві зміни у останньому. Метою дослідження є визначення сучасних проблем формування собівартості реалізації згідно П(С)БО, Податковому кодексу України (ПКУ) та шляхів їх вирішення.

Одним з основних напрямків реформування податкового законодавства є зближення норм бухгалтерського та податкового обліку. Перш за все це проявилось у значних термінологічних змінах. Наприклад, замість «валового доходу», «валових витрат», «основних фондів» тепер використовуються «доходи», «витрати», «основні засоби». Деякі терміни зберегли своє бухгалтерське значення («активи»), окремі були відкоректовані та отримали «своєрідний податковий акцент» [5, с. 104].

Статті 135-143 розділу III Податкового кодексу України присвячені розкриттю питань податкового обліку доходів, витрат. В них можна зустріти норми стандартів бухгалтерського обліку, однак для реального зближення двох видів обліку цього виявилось недостатнім. Збереглося безліч відмінностей, які торкаються всіх елементів обліку (у т.ч. доходів, витрат) та виявляються на всіх етапах облікового процесу (у момент визнання, при класифікації та оцінці). Ці відмінності призводять до виникнення так званих податкових різниць. І хоча згідно п.1 підрозділу 4 розділу XX ПКУ «суб'єкти господарювання - платники податку на прибуток подають фінансову звітність з урахуванням податкових різниць починаючи зі звітних періодів 2013 року» [1], їх необхідно відстежувати та контролювати вже сьогодні для упевненості у достовірності обліку.

На базі норм ПКУ з урахуванням останніх змін (Закон №3609) можна виділити основні причини, за якими податкова собівартість буде відрізнятися від бухгалтерської:

1) «Заборонені» витрати, тобто ті, які заборонено відносити до складу податкових витрат. Наприклад, згідно п.139.1.12 ПКУ до складу податкових витрат не входять «витрати понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) ... у фізичної особи-підприємця, що сплачує єдиний податок» [1].

2) Відмінності в оцінці та строках корисного використання необоротних активів:

– на безкоштовно отримані необоротні активи у податковому обліку не може нараховуватися амортизація;

– різні підходи до визначення вартості основних засобів при використанні підприємством моделі оцінки за переоціненою вартістю: у податковому обліку – на базі індексу інфляції; у бухгалтерському – на базі справедливої вартості;

– у податковому обліку не розмежуються витрати на поточний ремонт та поліпшення. Їх сума включається у витрати періоду в межах 10% балансової вартості всіх груп основних засобів на початок року, сума перевищення збільшує первісну вартість цих активів. У бухгалтерському обліку лише витрати на поліпшення основних засобів капіталізуються;

– різниця між строками корисної експлуатації необоротних активів, що визначені у бухгалтерському обліку та п.145.1. ПКУ (мінімально допустимі строки корисного використання).

3) Створення резерву виплати відпусток працівникам у бухгалтерському обліку, який визнається витратами періоду.

4) «Обмежувальні» статті, до яких відносяться витрати, що включаються до податкових витрат у обмеженій сумі (витрати на забезпечення працівників спецодягом, засобами індивідуального захисту; витрати на навчання, професійну підготовку працівників тощо) та інше.

Таким чином, податкові різниці можуть виникати майже за кожною статтею калькуляції. З наведеної проблеми є два шляхи її вирішення: розраховувати собівартість як окремий показник, що призначений для цілей оподаткування; або корегувати бухгалтерську собівартість (рис. 1).



Рис. 1 Алгоритм визначення поточного податку на прибутку шляхом корегування витрат з податку на прибуток

Результати проведеного дослідження свідчать, що спосіб корегування доречно використовувати на підприємствах з простою виробничою структурою, що випускає один – два види продуктів [5, с.151-153].

На виробництвах зі складним технологічним циклом та організаційною структурою доцільніше розраховувати окремий показник – «податкову» собівартість. На виробничих підприємствах, які мають значну кількість підрозділів та видів виробів, залишки незавершеного виробництва та готової продукції; власні транспортні підрозділи; відмінність у амортизації, транспортно-заготівельних витратах; витрати на ремонт и т.п. різниця між собівартістю, що визначена за П(С)БО та ПКУ буде суттєва. З іншого боку, розрахунок «податкової» собівартості не можна назвати важким, особливо після змін порядку обліку загальновиробничих витрат. Для цієї мети використовується бухгалтерська методика та послідовність розрахунку, в цьому – переваги методу «податкового калькулювання» в порівнянні з корегуванням. Труднощі використання вказаного методу можуть бути в необхідності наявності відповідного програмного забезпечення. Однак внесення змін у програми, що існують на підприємстві, зазвичай не потребують значних витрат, адже загальний алгоритм розрахунку не змінюється.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами, доповненнями)
// Голос України від 04.12.2010 - № 229

2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 07.07.2011 № 3609-VI // Голос України від 05.08.2011 - № 144

3. П(С)БО 9 «Запаси», наказ|наказ-інструкцію| Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 (зі змінами, доповненнями) // Офіційний вісник України від 19.11.1999 - 1999 р., № 44

4. П(С)БО 16 «Витрати», наказ|наказ-інструкцію| Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 (зі змінами, доповненнями) // Офіційний вісник України від 04.02.2000 - 2000 р., № 3

5. Налог на прибыль: доходы и расходы: сборник систематического законодательства / сост. И.Л.Голошевич, Т.А.Деркач; учред. ЗАО «ХК» Блиц-Информ». - К.:Блиц-Информ, 2011. – Вып. 10. – 192 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Цурцумія К.Г., Сатюкова О.Е.

науковий керівник Жук О.І.

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)

Головною метою виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства, що працює за ринкових умов, є отримання максимального позитивного фінансового результату – прибутку. На його величину й динаміку впливають чимало чинників як ринкового, так і внутрішньовиробничого характеру. Тож одним із напрямків удосконалення планово-економічної роботи є застосування економіко-математичного моделювання для прогнозування майбутнього фінансового результату у залежності від зміни його ключових факторів. Побудова такої моделі для оцінки і прогнозування фінансових результатів діяльності ПрАТ «СЄВЄРОДОНЕЦЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ АЗОТ» – великого товаровиробника нашого регіону – і є метою даного дослідження.

В якості основного об'єкту була обрана азотна гілка, оскільки виробництво аміаку, його подальший продаж або переробка є одним з основних напрямів діяльності ПрАТ «СЄВЄРОДОНЕЦЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ АЗОТ». На основі проведених маркетингових досліджень, вивчення й обробки звітних даних діючих виробництв та збутових підрозділів була складена вихідна таблиця, що містить показники загального фінансового результату діяльності підприємства, обсягу виробництва аміаку, споживання природного газу, середньої експортної ціни аміаку, середніх цін на карбамід і аміачну селітру на внутрішньому ринку та обсягів експорту цих продуктів за період з 2007 по 2010 рр. з квартальною деталізацією.

Для аналізу була обрана лінійна модель з рівнем надійності 95 %. Розрахунок проводився за допомогою загальної економетричної моделі виду:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + a_7x_7,$$

де y - фінансовий результат, млн грн; x_1 - обсяг виробництва аміаку, тис т; x_2 - споживання природного газу, млрд куб м; x_3 - середня експортна ціна аміаку, дол/т; x_4 - середня ціна на внутрішньому ринку карбаміду, грн/т; x_5 - середня ціна на внутрішньому ринку амселітри, грн/т; x_6 - середня експортна ціна амселітри, грн/т; x_7 - середня експортна ціна карбаміду, грн/т;

Згідно з алгоритмом розрахунку загальної економетричної моделі, була проведена

оцінка надійності змінних, що входять до моделі, за допомогою матриці коефіцієнтів парної кореляції:

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
y	1,00	0,50	0,48	0,30	0,29	0,02	0,09	0,46
x_1	0,50	1,00	0,95	0,70	0,27	-0,16	0,60	0,42
x_2	0,48	0,95	1,00	0,56	0,11	-0,22	0,58	0,41
x_3	0,30	0,70	0,56	1,00	0,79	0,42	0,26	-0,03
x_4	0,29	0,27	0,11	0,79	1,00	0,72	0,00	-0,22
x_5	0,02	-0,16	-0,22	0,42	0,72	1,00	-0,30	-0,52
x_6	0,09	0,60	0,58	0,26	0,00	-0,30	1,00	0,27
x_7	0,46	0,42	0,41	-0,03	-0,22	-0,52	0,27	1,00

Наступним етапом дослідження стало визначення показника надійності кожного з факторів моделі:

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
μ	2,25	2,12	2,06	2,11	0,08	0,33	2,01

Отримані результати свідчать, що коефіцієнт надійності змінних $x_1, x_2, x_3, x_4, x_4 \geq \mu=2$, тобто перевищує 95%, а рівень надійності x_5, x_6 не відповідає встановленому, тому дані чинники підлягають виключенню із моделі.

За розрахунками критерій Пірсона $\chi^2_{розр} = 67,85$, що не задовольняє умові $\chi^2_{розр} < \chi^2_{табл} = 18,31$ і свідчить про наявність в моделі мультиколінеарності, тому для її усунення з моделі виключається фактор x_1 так як цей фактор має сильний кореляційний зв'язок з іншими незалежними змінними.

Після проведення всіх необхідних розрахунків і виключення поступово факторів x_1, x_7 , отримано $\chi^2_{розр.} = 7,69 < \chi^2_{табл} (0,95; 3) = 7,81$, що відповідає умові $\chi^2_{розр} < \chi^2_{табл}$. Тож в масиві незалежних змінних мультиколінеарність відсутня.

За результатами обчислення, лінійна модель фінансового результату діяльності ПрАТ «СЄВЕРОДОНЕЦЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ АЗОТ» має такий вигляд:

a_4	a_3	a_2	a_0
0,263172	-1,2099065	0,593047	-511,366

$$y = -511,37 + 0,59x_2 - 1,21x_3 + 0,26x_4$$

Отримана модель свідчить про те, що на фінансовий результат діяльності підприємства впливають такі фактори, як споживання природного газу, середня експортна ціна аміаку та середня ціна на внутрішньому ринку карбаміду. Причому збільшення споживання природного газу та зростання середньої ціни на внутрішньому ринку карбаміду призводить до покращення фінансового стану.

Коефіцієнт детермінації $R^2=0,53$, що свідчить про середній зв'язок між фінансовим результатом діяльності підприємства та обраними факторами, тобто ці фактори не достатньо пояснюють зміну результуючого показника. На практиці це дійсно так, тому що асортимент виробництва досліджуваного підприємства не обмежено тільки азотною гілкою, хоча її вплив на фінансові результати підприємства дуже суттєвий (про що

свідчить парний коефіцієнт кореляції $r_{yx_1} = 0,5$).

Тому доцільно побудувати модель та оцінити вплив факторів саме на обсяг виробництва аміаку. Модель специфікована у такому виді:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6,$$

де y - обсяг виробництва аміаку, тис т; x_1 - споживання природного газу, млрд куб. м; x_2 - середня експортна ціна аміаку, дол/т; x_3 - середня ціна на внутрішньому ринку карбаміду, грн/т; x_4 - середня ціна на внутрішньому ринку амселітри, грн/т; x_5 - середня експортна ціна амселітри, грн/т; x_6 - середня експортна ціна карбаміду, грн/т.

Матриця коефіцієнтів парної кореляції виглядає таким чином:

	y	x1	x2	x3	x4	x5	x6
y	1	0,950635	0,701713	0,270204	-0,16282	0,599502	0,423443
x1	0,950635	1	0,556071	0,113621	-0,21891	0,582332	0,410697
x2	0,701713	0,556071	1	0,789258	0,419636	0,260804	-0,0256
x3	0,270204	0,113621	0,789258	1	0,722246	0,004888	-0,21895
x4	-0,16282	-0,21891	0,419636	0,722246	1	-0,30124	-0,52462
x5	0,599502	0,582332	0,260804	0,004888	-0,30124	1	0,271818
x6	0,423443	0,410697	-0,0256	-0,21895	-0,52462	0,271818	1

Надійність змінних, які включено до моделі, було визначено за допомогою показника надійності:

	x1	x2	x3	x4	x5	x6
μ	11,86	3,81	1,09	0,64	1,94	2,05

Рівень надійності змінних $x_1, x_2, x_6 \geq \mu=2$, тобто перевищив 95%, а рівень надійності x_3, x_4, x_5 не відповідає нормативному значенню, тому дані чинники було виключено із моделі.

Після перевірки моделі на наявність мультиколінеарності меж факторами, було зроблено висновок, що в масиві незалежних змінних мультиколінеарність відсутня, так як $\chi^2_{розр.} = 7,71 < \chi^2_{табл.}(0,95;3) = 7,81$.

За результатами обчислення, лінійна модель обсягу виробництва аміаку ПрАТ «СЄВЕРОДОНЕЦЬКЕ ОБ'ЄДНАННЯ АЗОТ» має такий вигляд:

a_6	a_2	a_1	a_0
0,138552	0,375445	0,468356	-171,697

$$y = -171,70 + 0,47x_2 + 0,38x_3 + 0,14x_4.$$

Таким чином, за результатами моделювання можна зробити висновок, що на обсяг виробництва аміаку впливають такі фактор, як споживання природного газу, середня експортна ціна аміаку та середня експортна ціна карбаміду. Причому, логічно, що основний вплив на обсяг виробництва аміаку чинить саме об'єм споживання природного газу (між цими показниками існує пряма залежність).

Отриманий коефіцієнт детермінації $R^2=0,96$ свідчить про дуже сильний зв'язок між обсягом виробництва аміаку та обраними факторами – ці фактори достатньо пояснюють зміну результуючого показника.

За результатами проведених розрахунків можна стверджувати, що критичним

фактором є об'єм споживання природного газу, що впливає на обсяг виробництва аміаку і (через нього) на фінансовий результат діяльності підприємства в цілому.

Напрямок подальших досліджень має стати аналіз впливу на фінансовий результат діяльності підприємства неазотних гілок виробництва.

ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И ЗАЩИТЫ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

Кобець В.В.

научный руководитель ас. Касаткина М.В.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

В настоящее время товарные знаки настолько прочно вошли в повседневную жизнь почти каждого человека, участвующего в процессе купли-продажи, что без них невозможно представить современный товарный оборот, основанный на принципах внеплановой экономики и свободной конкуренции. Создание и защита торговой марки является неотъемлемым элементом промышленной и торговой стратегии любой компании.

Цель исследования – выявить существующие проблемы разработки и защиты товарных знаков национальных производителей и сформулировать рекомендации по их решению.

Объект исследования – товарные знаки производителей, процесс их разработки и защиты.

Товарный знак – название или условное обозначение фирмы или ее товара, выполненное в определенной графической манере. К товарным знакам относятся зарегистрированные в установленном порядке обозначения, способные отличать, товары одних юридических (физических) лиц от однородных товаров иных юридических (физических) лиц.

Товарный знак, отличающийся высокой рекламоспособностью, позволяет выделить и донести до рекламной аудитории престижность, уникальность или иное потребительское свойство товара либо несколько характеризующих его свойств. Товарный знак должен обладать ассоциативной емкостью, т. е. способностью вызывать определенные ассоциации у потребителей благодаря применению в словосочетаниях или графических символах специально подобранных или случайно найденных вербальных либо визуальных элементов.

Существует мнение, что наибольшим успехом у покупателей пользуются комбинированные товарные знаки, состоящие из коротких слов – два-три слога, которые в целях усиления различительной способности и лучшей запоминаемости должны иметь оригинальный вид за счет характерной формы либо дополнительного рисунка.

Примером такого знака является торговый знак ТМ «Roshen». По версии журнала Фокус эта торговая марка заняла первое место в рейтинге самых популярных брендов Украины в 2011 году.

Разработка товарного знака достаточно сложный процесс, который содержит некоторые проблемы. Разработать товарный знак нужно таким образом, что бы его можно было зарегистрировать в соответствии с действующим законодательством. Так же он должен быть хорошо запоминающимся, вызывать только положительные ощущения и однозначно идентифицироваться в сознании потребителя с определенной фирмой или товаром. Все эти проблемы решаются специалистами в этой области. В настоящее время разработкой ТМ занимаются рекламные, брендинговые, патентные агентства, дизайн-студии и др. компании.

Разработка товарного знака включает в себя следующие стадии:

1. Определение круга товаров, которые будут обозначаться товарным знаком;
2. Знакомство с профилем предприятия, его историей и традициями;
3. Определение круга потребителей и стран возможного экспорта;
4. Выбор вида товарного знака в зависимости от круга товаров;
5. Выбор манеры исполнения товарного знака;

6. Разработка вариантов товарного знака и выбор базового варианта;
7. Предварительная проверка на охраноспособность, включая проверку на новизну;
8. Регистрация в стране происхождения знака.

После того, как знак становится известен обществу, владелец не в состоянии осуществлять контроль над его использованием. Необходимо провести защиту торговой марки.

По своей сути защита торговой марки (товарного знака) заключается в запрете владельцем всем третьим лицам использовать его торговую марку (товарный знак). Получить правовую охрану торговой марки (товарного знака) можно единственным путем – зарегистрировав ее в Патентном ведомстве Украины (УКРПАТЕНТ).

Процедура регистрации товарных знаков состоит из следующих этапов:

1) проведение предварительного информационного поиска торговой марки на тождество и сходство до степени смешения по базе данных зарегистрированных свидетельств в Украине, по базе данных поданных на регистрацию заявок в Украине и по базе данных международных торговых марок согласно Мадридскому соглашению;

2) подготовка комплекта заявочных документов для регистрации торговой марки и подачу их в патентное ведомство. Патентное ведомство проводит формальную экспертизу знака, с целью выявления абсолютных оснований для отказа, а так же квалификационную экспертизу с целью выявления ранее зарегистрированных товарных знаков и их владельцев, права которых могут быть нарушены;

3) оплата пошлин за выдачу, публикацию и получение Свидетельства Украины о регистрации торговой марки.

Особенно велика роль товарного знака в экспортной деятельности. Он становится синонимом качества товара, поэтому маркированные товары обычно продаются по более высоким ценам, чем немаркированные. Например, сегодня метанол с товарным знаком ЧАО «Северодонецкое объединение «Азот» – «ретортой на ладони» – один из лучших в мире.

В настоящее время приоритетными направлениями внешней политики Украины являются процесс европейской интеграции и вступление во Всемирную организацию торговли (ВОТ). Для участия в ВОТ Украина должна привести свое законодательство в сфере интеллектуальной собственности в соответствие с нормами Соглашения ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности).

Сегодня правовая охрана товарных знаков в нашей стране осуществляется Гражданским кодексом Украины, принятым 16.01.2003 г., который вступил в силу 01.01.2004 г., Законом Украины "Об охране прав на знаки для товаров и услуг" от 22.05.1993 г. (далее - Закон Украины), целым рядом подзаконных нормативно-правовых актов.

В действующем законодательстве Украины про товарные знаки существует проблема терминологических расхождений. Кроме термина "знак для товаров и услуг", используются и такие, как: "торговая марка", "товарный знак", "фирменный знак". Анализируя дефиницию "торговой марки" и "знака для товаров и услуг" (ст.1 Закона Украины), можно сделать вывод, что законодатель вкладывает в них одинаковое содержание.

Помимо терминологических расхождений существуют также и некоторые соответствия с европейским законодательством.

Процесс усовершенствования законодательства Украины о товарных знаках продолжается и в него должны быть внесены отмеченные изменения, которые позволят полнее адаптировать его к европейским правовым стандартам.

Одной из главных целей защиты торговых марок является борьба с их фальсификацией. Иногда масштабы подделок столь велики, что приводят к банкротству предприятий.

Таким образом, вопросы разработки товарных знаков передаются специалистам в этой области, а государство с помощью нормативно правовых документов адаптированных к европейским стандартам гарантирует владельцу защиту торгового знака.

МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Распопова И.А.

научный руководитель ас. Касаткина М.В.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Обеспечение конкурентоспособности предпринимательской деятельности в условиях оздоровления украинской экономики и создание условий для ее устойчивого роста на фоне усиления конкурентной борьбы как на внешнем, так и на внутреннем рынке возможно только при высоком уровне конкурентоспособности национальной экономики и ее субъектов. Возрастающая роль конкурентоспособности предприятий в контексте национальной конкурентоспособности обусловила актуальность рассмотрения этой проблемы.

Цель исследования состоит в выявлении наиболее оптимальных методик определения конкурентоспособности предприятий в современных условиях хозяйствования. Конкурентоспособность предприятия является объектом данного исследования.

В экономической науке существует множество подходов к определению конкурентоспособности, а также выявлено многообразие факторов, влияющих на конкурентоспособность исследуемого объекта. Поэтому возникают противоречия в вопросах обеспечения конкурентоспособности и ее оценки у одних экономических агентов по отношению к другим.

На наш взгляд обеспечение конкурентоспособности предприятий возможно за счет проведения наиболее полной оценки как внутренней деятельности компании, так и внешнего ее окружения. Признавая важность влияния макроэкономических условий на конкурентоспособность компаний, тем не менее, мы предполагаем, что основные причины повышения ее уровня лежат внутри фирмы. Налаженное управление, правильно выбранные стратегия и бизнес-модель, а так же позиционирование бренда компании на рынке, активная инновационная политика влияют на эффективность фирмы в той же мере, что и экзогенные факторы.

Между тем конкурентоспособность следует рассматривать не только как способность победить конкурента, но и как способность бизнеса решать свои задачи в постоянном взаимодействии с субъектами внешней среды. При таком понимании конкурентоспособность определяется не самим бизнесом, а субъектами внешней среды, так как именно они содержат в себе возможности для того, чтобы компании могли решать свои задачи. То есть ситуация такова, что субъекты внешней среды выступают источниками конкурентоспособности для бизнеса.

На основе представленных выше предпосылок строится анализ конкурентоспособности компаний. В работе представлены две методики, позволяющие проанализировать конкурентоспособность компании с позиции влияния на нее как эндогенных, так и экзогенных факторов: оценка на основе системы сбалансированных показателей и на основе ключевых компетенций компании.

Методика определения конкурентоспособности компаний на основе сбалансированной системы показателей (ССП) представляет собой идеальное сочетание анализа всех составляющих финансово-экономической, производственно-сбытовой, маркетинговой и организационной деятельности предприятия. Эффективное выполнение всех бизнес-процессов позволяет компаниям продавать свой товар (услугу) по рыночным ценам с нормальной прибылью, что и обеспечивает им должный уровень конкурентоспособности.

Все описанные выше виды деятельности представляют собой четыре составляющие системы сбалансированных показателей: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы и персонал. С помощью выделенных для каждого модуля показателей (KPI), которые будут характеризовать эффективность деятельности, определяется его весомость в общем механизме выработки стратегии создания стоимости компании. Методологическим

основанием для использования показателей эффективности в качестве измерителей конкурентоспособности является предпосылка о том, что на конкурентном пространстве более эффективная, производительная фирма сможет вытеснить с рынка других конкурентов, обеспечив для потребителя более доступные цены.

Модули системы сбалансированных показателей равноценны между собой, максимальное значение, которое они могут иметь это 1/4, в этом заключается простота использования методики. Для того чтобы полностью использовать все преимущества данной системы оценки, необходимо интегрировать ее в систему менеджмента. Система сбалансированных показателей в итоге должна заменить бюджет компании и стать операционной системой для нового процесса стратегического менеджмента.

Разработка стратегии бизнес-подразделений предшествует формированию системы показателей (ССП), то есть является основным фактором, оказывающим влияние на разработку показателей оценки конкурентоспособности компании. В свою очередь полученные результаты оценки влияют на разработку стратегии внутри каждого бизнес-подразделения, что позволяет перейти к выработке общей конкурентной стратегии компании.

Для оценки на основе ключевых компетенций мы определяем конкурентоспособность как способность компаний реализовывать продукты и услуги по рыночным ценам и получать необходимую для успешного воспроизводства прибыль посредством эффективной комбинации четырех основных аспектов ведения бизнеса: сущности бизнеса (миссии и стратегии), ключевых компетенций, а также имеющихся в распоряжении актуальных активов и инфраструктуры. То есть мы обращаем внимание на то, что компания не сможет достичь успеха в создании ценностей для потребителей, если основные элементы бизнес-процессов не функционируют как единое целое.

Для конкурентной оценки деятельности необходимо провести анализ пяти ключевых аспектов бизнеса: способа мышления, целей компании, конкурентной среды, сегментации рынка, позиционирования бренда.

Представленная методика оценки деятельности позволит компаниям проводить конкурентный анализ деятельности, выявляющий ключевые компетенции, сущность бизнеса, с целью осуществления расширенного воспроизводства и получения необходимой прибыли. При этом появляется возможность изучения и расширения своей конкурентной бизнес-среды в рамках сегментирования рынков и позиционирования бренда. С помощью методики мы оцениваем субъекты внешней среды, которые выступают источником конкурентоспособности для бизнеса.

На наш взгляд, конкурентоспособность необходимо обеспечивать на основе анализа как внутренних, так и внешних факторов. Данная предпосылка основывается на том, что конкурентоспособность – это экономическая категория, которая не может быть описана каким-либо одним индикатором или показателем. Правильно проведенный анализ позволяет акцентировать внимание на основополагающих факторах, которые обеспечивают эффективность функционирования компаний.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ярешко Д.Л.

научный руководитель Жук О.И.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

В настоящее время инновационная деятельность приобрела новые существенные черты, поэтому появилась необходимость рассмотрения некоторых вопросов, связанных с экономическим обоснованием инвестиций в инновации.

Инновационная деятельность в современном понимании делового мира – буквально инвестиции в новации, вложения средств в разработку новой техники, технологии,

научные исследования. Таким образом, инновациями принято считать вложения инвестиционного капитала в новшества, которые приводят к количественным или качественным улучшениям предпринимательской (производственной) деятельности.

В Украине методы оценки эффективности капиталовложения давно вошли в практику проектных организаций, базирующиеся на синтезе отдельных финансовых показателей. Однако последовавшая смена экономической системы, многообразие форм собственности, а также другие институциональные преобразования потребовали существенной корректировки и совершенствования существующей методологии оценки привлекательности инвестиционных проектов и их экономической эффективности и, прежде всего, в направлении обоснования критериев математического аппарата. Использовать детерминированный показатель экономической эффективности в инвестиционных проектах стало проблематичным.

Для оценки привлекательности и эффективности инвестиций необходимо:

1. моделирование прогнозных показателей будущего объема производства;
2. анализировать финансовое положение предприятия, реализующего инвестиционный проект;
3. выявлять угрозы окружающей среды;
4. учитывать неопределенность и обусловленный ею производственный и финансовый риски;
5. сопоставлять выгоды от реализации инновационного проекта с показателями действующего предприятия и другие.

Поэтому современные предприятия испытывают острую потребность в методологическом инструментарии и методах комплексного обоснования направлений инвестиций для решения задач простого и расширенного воспроизводства.

Система оценок экономической эффективности инновационных проектов предусматривает решение двух взаимообусловленных методологических задач:

1. экономическую оценку эффективности инновационного проекта на стадии принятия решения о его финансировании, его экономической привлекательности;
2. экономическую оценку эффективности инновационного проекта по результатам его реализации.

Решение этих задач включает две группы социально-экономических показателей. В первую группу входят:

- приведенная стоимость проекта;
- чистый приведенный доход;
- объем реализации инновационной продукции в действующих ценах;
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции, реализуемой предприятием, согласно инновационному проекту;
- период окупаемости инновационного проекта;
- рентабельность производства (или реализуемой продукции);
- рентабельность инвестиций;
- внутренняя норма доходности;
- индекс доходности инновационного проекта.

Вторая группа включает:

- количество сохраненных или вновь созданных рабочих мест;
- производительность труда до и после реализации инновационного проекта;
- фондовооруженность труда до и после реализации инновационного проекта.

Изложенные методы оценки основаны на том, что рассчитанные в них экономические показатели являются детерминированными, которые должны быть достигнуты в процессе реализации проекта любой ценой. Вне внимания остается возможность отклонения

фактических показателей от проектных под влиянием проявления случайных, деструктивных факторов, получивших название факторов риска. Вероятность неудачного исхода в процессе реализации инновационного проекта присутствует всегда: технология может оказаться не той, издержки могут превышать заданный уровень и другие отклонения от проекта. Учет факторов риска в экономических расчетах является сложной методологической проблемой, не получившей всеобщего признания.

Особо актуальной эта проблема проявилась на предприятиях, работающих в конкретной, рыночной среде. Рыночные процессы, развивающиеся по своим законам, ориентирует предприятия на гибкость, динамичность производства при обязательном стабильном росте экономической и социальной эффективности, обеспечивающей устойчивость рыночных позиций.

Разработка теории управления риском в инвестиционных проектах обусловила необходимость решения другой, не менее важной проблемы, оценки уровня экономической безопасности предприятия до и после реализации проектов, обоснования критериев и показателей ее измерения.

Экономическая безопасность предприятия не существует сама по себе. Это мгновенное понятие, охватывающее различные сферы его деятельности: технологическую, финансовую, маркетинговую, социальную и другие. Каждая из сфер характеризуется своими особенностями и факторами – угрозами, факторами риска. Одни из них могут быть объективными, регулируемые различными органами управления, и иметь стандарты или пороговые значения. Другие – субъективными, случайными, проявление которых имеет вероятностный характер. Благодаря действию последних проект, признанный на этапе разработки привлекательным, прибыльным, на этапе реализации окажется менее привлекательным и даже убыточным.

Расчет экономической эффективности инновационных проектов должен исходить из прогноза рыночных ситуаций и устойчивого развития экономики предприятия. Осуществление инвестиционных и инновационных проектов в постоянно изменяющейся внешней и внутренней маркетинговой среде сопряжено с рисками макро- и микроэкономического характера. Важным фактором при этом является инновационная политика предприятия, основанная на оценке жизненного цикла технологии. Поэтому эффективность проектов должна определяться комплексом показателей, характеризующих динамику финансовых потоков и денежных поступлений, приведенных к сопоставимому виду по всей структуре показателей как позитивных, так и деструктивных. Упреждение деструктивных факторов следует рассматривать не только как затраты, отвлекающие ресурсы от инвестирования, но и как упреждение финансового риска. Без учета факторов риска успех от реализации инновационного проекта будет весьма проблематичным. Поэтому перед предприятиями возникает необходимость периодической самооценки и прогнозирования своего состояния с позиций выполнения свойственных функций от проявления рисков внешнего и внутреннего происхождения, снижающих экономический потенциал предприятия.

Важную роль в решении этих задач играет инновационная политика предприятия, своевременное обновление технологии. Обобщение опыта развивающихся предприятий свидетельствует о том, что прогрессивные технологии воспроизводятся пропорционально вложенным в них ресурсам. Следовательно, возможности перехода к преимущественно инновационному развитию лежат в самой экономической безопасности предприятия, которая и обеспечивает его экономическое развитие за счет накопления капитала и мобилизации финансовых ресурсов.

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ

Изюмская А.В.

научный руководитель доц. Овечкина О.А.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Как известно, социальный капитал - это связи между людьми и зависящие от них нормы доверия и поведения, которые создают механизм социального взаимодействия. Социальный капитал присущ самой структуре социальных отношений, так как будучи связанным с другими людьми, человек получает множество преимуществ от сложившейся модели социальных отношений. Принято различать две формы существования социального капитала: а) структурный капитал: институционально-экономические субъекты (общественные институты, сообщества, ассоциации; правила, которым подчинено их существование); б) когнитивный капитал - социально-этические ценности, нормы и способы поведения. Социальный капитал формируется на нескольких уровнях: макро-, мезо-, микро. На макро-, мезоуровнях структурный капитал это – нормы права, профессиональные сообщества, государственные институты, общественные организации, деловые ассоциации. Когнитивный капитал макро-, мезоуровней представлен общественными ценностями и стандартами, сложившимся уровнем взаимодоверия в обществе. На микроуровне (уровне предприятий) структурный капитал это – информационно-коммуникационные сети внутри фирмы, контакты с интернациональными сетями; когнитивный капитал – корпоративные и личные ценности, нормы и стандарты, взаимодоверие работников предприятия. Целью данной работы является характеристика особенностей социального капитала предприятий и выявление проблем его формирования.

Выделяя особенности формирования социального капитала на микроуровне организации национальной экономической системы, необходимо отметить, что: во-первых, социальный капитал на микроуровне является: а) важнейшим условием эффективного сотрудничества работников предприятия; б) источником внутрифирменного распространения информации, знаний и формирования новаторских навыков; во-вторых, социальный капитал обеспечивает: а) связь и взаимодействие традиций, правил и норм социального поведения работников; б) доступ персонала к информации; в-третьих, социальный капитал позволяет: а) повысить эффективность кадровой политики предприятия; б) создать условия для формирования качественно новых взаимоотношений в коллективе, основанных на партнерстве. Выделенные особенности социального капитала предприятия находятся в тесном взаимодействии, дополняя друг друга и продуцируя позитивный синергетический эффект - доверие как признак цивилизованных отношений в экономической сфере деятельности людей.

Исследования в области социальной психологии, менеджмента персонала показали, что существуют и должны решаться следующие проблемы, возникающие в процессе формирования и использования социального капитала предприятий (организаций): 1) принятая в организации практика отсутствия сугубо личных рабочих мест, которая препятствует осознанию работником своей исключительной значимости для предприятия; 2) резкие и радикальные изменения внутрихозяйственных процессов на предприятии, которые проводятся любой ценой, зачастую наносят ущерб сложившимся нормам, коллективным ценностям и взаимному доверию; 3) чрезмерная концентрация внимания руководства на лидере организации, вызывающая переоценку его роли и значимости, и, соответственно, провоцирующая конфликты, недоверие работников решениям администрации и т.д.; 4) явное и скрытое лицемерие в действиях администрации: двойные и непрозрачные стандарты корпоративной политики, несоответствие реальных действий руководства заявленным ценностям компании исключительно негативно влияют на социальный капитал, подрывая его

социально-психологическую основу – доверие; 5) манипулирование информацией с точки зрения экономических интересов руководства (дозированная, несвоевременная или искаженная информация порождает слухи, недоверие и напряженность отношений в коллективе). Пути решения выделенных основных проблем формирования социального капитала предприятий могут стать следующие: а) разработка и реализация концепции внутрифирменной организационной культуры; б) организация эффективных коммуникационно-информационных каналов на предприятии; в) развитие сотрудничества и партнерских отношений в коллективе с устойчивой системой целей и ценностей; г) разработка и апробация моделей разрешения внутрифирменных конфликтов.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ковтун Б.В.

научный руководитель Моргачёв И.В.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Инновационная деятельность является основным фактором развития национальной экономики, что делает актуальным исследование состояния этой деятельности.

Целью исследования является проведение анализа современного состояния инновационной деятельности Украины.

Результаты инновационного развития и национальной экономики в целом зависят от общей государственной инновационной политики, степени накопленного научного и научно-технического потенциала, развития национальной инновационной системы, безусловно от формирования и использования региональных инновационных комплексов и стратегий.

Инновационная политика Украины регулируется Министерством промышленной политики и соответствующим Законом Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности». В мировой практике инновационная политика также находится под контролем правительства, что обуславливает их стремительное экономическое развитие. Примером могут служить Япония, Германия и ряд других стран с высокими социально-экономическими стандартами которые во многом являются результатом эффективной инновационной политики.

Достижения украинских предприятий в сфере инновационной деятельности пока еще незначительны. Лишь 12% отечественных предприятий в 2008 году воспользовались инновационными разработками. В 2005 году таких было 7,9%. Самая активная инновационная деятельность велась в машиностроении. Но с каждым годом тенденция развития данной сферы деятельности на Украине оставляет желать лучшего. По данным Государственного комитета статистики Украины в 2008 году лишь 10,8% предприятий внедряли в производство инновации против 11,5% 2007 года и 14,6% 2002 года.

Для украинской экономики именно инновации и инновационная деятельность являются той движущей силой, которая обеспечит экономическую независимость Украины и преодоление разрыва с экономически развитыми государствами. Решение обозначенной проблемы обеспечит в Украине условия стабилизации и позволит достигнуть высоких темпов устойчивого социально-экономического роста. Этим и обуславливается актуальность исследуемой проблемы.

Украина располагает значительным количеством предпосылок для достижения высоких показателей инновационного развития. Прежде всего, это разветвленная сеть высших учебных заведений с длительными традициями преподавания естественных и технических наук; большая доля лиц с высшим образованием и научной степенью; общая восприимчивость населения к инновациям, точным наукам и технике; наличие

значительного количества предприятий, ориентированных на выпуск высокотехнологической продукции, сохранивших уникальные высококвалифицированные кадры, и т. д. Несмотря на это, показатели инновационного развития Украины являются недостаточными. К тому же следует отметить, что показатель инновационной активности промышленных предприятий с каждым годом снижается.

Количество предприятий, внедрявших инновации в 2009 г., по сравнению с 1996 г. сократилось в 1,8 раза, а их доля в общей численности промышленных предприятий – с 25 до 12,7%, тогда как в США, Японии, Германии и Франции их доля составляет 70-80% . В табл. 1 приводятся данные о количестве промышленных предприятий, внедрявших инновации в 2005-2009 гг.

Таблица 1

Динамика развития инновационности промышленных предприятий в Украине

Показатель	Значение показателя по годам				
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Число промышленных предприятий, внедрявших инновации	1491	1503	1506	1472	1120

Наиболее активно внедрение инноваций происходит на крупных предприятиях, которые имеют развитую материально-техническую базу, соответствующие подразделения с квалифицированными специалистами. Приведем некоторые данные, характеризующие развитие инновационной деятельности в Украине за последние годы (табл. 2).

Таблица 2

Оценка направлений инновационной активности предприятий

Показатель	Значение показателя по годам						
	1996	2000	2006	2007	2008	2009	2009г. к 1996 г., %
Внедрение новых прогрессивных технологических процессов	7303	2936	1403	1421	1142	1482	20,3
Освоение производства новых видов продукции	13790	11472	15323	19484	22847	7416	53,8

Из приведенных данных видно, что внедрение новых прогрессивных технологических процессов за последние годы сократилось почти в 5 раз, освоение производства новых видов продукции – в 1,9 раза.

Анализ имеющейся в Украине инфраструктуры инновационной деятельности свидетельствует о ее неразвитости, сформированы лишь отдельные ее элементы. Так, по данным областных государственных администраций по состоянию на конец 2008 года во всех регионах Украины действовало лишь 24 инновационных центров, 28 научно-учебных центров, 11 инновационных бизнесов-инкубаторов, 5 центров инноваций и трансфера технологий. В регионах Украины практически отсутствуют венчурные фонды, а создание центров трансфера технологий находится лишь на начальной стадии.

Развитие инновационной деятельности в разных регионах Украины крайне неравномерное. Большой инновационный потенциал имеют г. Киев и Киевская область. Вместе с тем, есть области, где из всех элементов инновационная инфраструктура представлена лишь региональным центром научно-технической и экономической информации или инновационным центром.

На сегодня в Украине система технологических парков является разве что единственным положительным примером действенного механизма по обеспечению реализации государственной инновационной политики. При реализации проектов технологических

парков на рынке Украины появляется отечественная конкурентоспособная продукция, которая оказывает содействие замещению импорта и положительно влияет на украинскую экономику. Годовой выпуск инновационной продукции по проектам технопарков увеличился в 16,7 раза (с 0,18 млрд. грн. в 2001г. до 3 млрд. грн. в 2007 г.). Тем не менее, в 2009 году активность технопарков практически сведена к нулю: количество действующих проектов технопарков уменьшилось в 7 раз (с 108 до 17). Общий объем реализованной инновационной продукции сравним с показателями 2000-2002 года.

Низкие показатели инновационного развития Украины обусловлены целым рядом причин. В первую очередь, практически разрушена схема взаимодействия между наукой, образованием и производством, что создает ситуацию, когда уникальные изобретения не находят применения в Украине, сворачиваются под воздействием низкого платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию. Не менее важными показателями в этой связи являются недостаточные, несмотря на заметное увеличение в последнее время, объемы финансирования академической и отраслевой науки, застарелость материальной базы научно-исследовательских организаций, а также несовершенство механизмов коммерциализации разработок, созданных за счет средств государственного бюджета. В Украине малые предприятия не могут реализовать даже малые инновационные проекты потому, что не имеют финансовых ресурсов, научных кадров и высококвалифицированных рабочих, необходимых для освоения новых технологий.

Учитывая сложившуюся ситуацию, в целях активизации инновационной деятельности в Украине является целесообразным: создание организационно-экономического механизма, стимулирующего весь процесс создания нового продукта от разработки идеи до воплощения ее в коммерческом продукте и проникновении на рынок; способствовать усилению сотрудничества между университетами и академическими учреждениями с целью совместной целевой подготовки кадров, выполнения важных научных программ, в том числе и международных, сопровождения крупных инновационных проектов; учитывать социальную направленность мирового инновационного развития.

Необходимо инициировать принятие законов, устанавливающих систему правил для функционирования научных парков, технополисов, бизнес-инкубаторов. Целесообразно разработать меры для содействия развитию так называемых массовых инноваций, которые в развитых странах охватывают до 90% общих объемов высокотехнологичного бизнеса. Необходимо создать условия для развития венчурного бизнеса. Вышеперечисленные меры будут способствовать созданию в Украине инновационной среды во всех сферах жизнедеятельности.

Вывод. Анализ последних тенденций инновационной активности показывает, что в Украине формирование национальной инновационной системы находится в начальной стадии, хотя есть все основные компоненты для ее развития.

ВНЕШНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАЙМЫ КАК ПРОБЛЕМНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Астахов А.В., гр.. Ф 08-2

научный руководитель доц. Елецких С.Я.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Актуальность проблем привлечения, использования и выплаты внешних государственных займов возросла в 2008 г., когда внешний государственный и гарантированный государством долг увеличился с 69,9 до 142,7 млрд. грн. (причем динамика роста долга в предыдущие годы держалась в районе лишь 10% в год). В настоящее время сохраняется возрастающая динамика задолженности, которая на конец

2010 г. составляет 38-42% ВВП. Таким образом, создается высокая долговая нагрузка, в особенности, краткосрочная, а пассивное использование заемных средств исключает эффект финансового рычага. С учетом того, что выпуск внешних займов продолжается, а в следующем году предстоит первая крупная выплата по кредиту МВФ, необходимо еще раз оценить ситуацию в заемной политике Украины, что и обусловило актуальность темы данного доклада.

Цель доклада – исследовать проблему влияния внешнего государственного займа на экономику Украины.

Наиболее активно в прошедшие три года Украину кредитовали международные финансовые институты, в частности, МВФ и Всемирный Банк (ВБ). Второй по значимости источник – облигации внешних государственных займов (характерно, что в 2010 г. осуществлена наиболее крупная эмиссия за последние, по меньшей мере, 8 лет – на 2 млрд. долларов). Структура внешнего государственного и гарантированного государством долга Украины представлена в таблице 1.

Таблица. 1. Структура внешнего государственного и гарантированного государством долга Украины (по данным Министерства финансов)

Вид задолженности	долл. США	%
Задолженность перед международными организациями экономического развития	16 422 379,62	49,93
1. МВФ	12 587 656,28	38,27
2. ВБ	3 148 471,27	9,57
3. Другие	686 252,07	2,09
Задолженность перед иностранными органами управления	1 599 803,98	4,86
1. Россия	996 855,86	3,03
2. Другие	602 948,12	1,83
Задолженность перед иностранными коммерческими банками	2 997 092,91	9,11
Задолженность, не отнесенная к другим категориям	11 868 569,82	36,09
1. МВФ	1 997 918	6,07
2. ОВГЗ	9 168 488,48	27,88
3. Другое	826 427,78	2,51
Итого	32 887 846,33	100

Выплаты тела кредита от МВФ, как было отмечено, начинаются уже с 2012 г. и составят (с процентами) около 3,795; 5,856; 3,752 и 1,518 млрд. долл. соответственно в 2012, 2013, 2014 и 2015 гг. Кредиты, по информации «IMF Survey Magazine», а также вице-премьера по вопросам экономики С. Тигипко, идут на стабилизацию финансового сектора, реформирование энергетического сектора, стабилизацию фискальной политики, покрытие дефицита госбюджета и формирование золотовалютных резервов НБУ. Однако, заботясь о возврате средств, МВФ получает возможность устанавливать некоторые направления реформационной политики. Так, условиями очередных траншей являлись повышение тарифов на природный газ на 50%, повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги, повышение пенсионного возраста населения, продление необходимого для минимальной пенсии рабочего стажа, проведение реформы налогового законодательства.

В апреле 2011 г. планируется очередное 50%-ое повышение тарифов на газ для достижения рыночных расценок. Таким образом, кредитные отношения Украины с МВФ означают социально-политическую нестабильность в обмен на значимый кредитный ресурс. Имеет место и такая оценка: «Фактическим следствием принятия «стабилизационного» пакета МВФ становятся девальвация национальной валюты, уничтожение социальной инфраструктуры, резкое падение доходов населения, паралич промышленности и огромный внешний долг государства. Но главный результат деятельности фонда - перераспределение национальной собственности в пользу транснациональных корпораций и полное политическое подчинение страны-банкрота, которое становится возможным ввиду огромного кредитного груза внешних долгов». Вместе с тем, кредиты МВФ хотя и сравнительно краткосрочны, имеют выгодную ставку: 3,6% годовых.

Отношения Украины с ВБ реализуются в рамках 16-ти целевых проектов, наиболее значимыми из которых являются реабилитационный заем (финансирование дефицита госбюджета и макроэкономическая стабилизация; 500 млн. долл.), проект развития предприятий (два этапа, займы по 310 и 300 млн. долл.), проект структурной перестройки угольной отрасли (300 млн. долл.), сельского хозяйства (300 млн. долл.), финансового сектора (300 млн. долл.), проект развития рынка электроэнергии (317 млн. долл.), проект развития системы электроснабжения Киева (220 млн. долл.) и другие. Действующий портфель проектов ВБ по состоянию на сентябрь 2009 г. также включает значительные отчисления на развитие образования (86,6 млн. долл.), транспортной системы (400 млн. долл.), социальную защиту (99,4 млн. долл.). В 2011 г. ожидается получение кредита в 200 млн. долл. на реализацию проектов по энергоэффективности. Отношения с ВБ отмечены теми же проблемами, что и с МВФ. Предложения о стабилизации макроэкономической ситуации, исходящие от ВБ, включают сокращение максимальных пенсий, доходов работающих пенсионеров, введение подоходного налога с пенсий и т.п. Тем не менее, ставка по кредиту в 6-6,5% является выгодной, и, в основном, ниже, чем на внутреннем рынке.

Определенные проблемы существуют и в области обслуживания иных заемных инструментов. Так, шестимесячный кредит российского банка ВТБ в 2 млрд. долл. был пролонгирован правительством в декабре 2010 г. На 4 марта 2011 г. запланировано погашение евробондов (ОВГЗ) на сумму 600 млн. долл. При этом продолжается размещение облигаций со ставкой в 6,875% (пятилетние) и 7,775% (десятилетние): в сентябре таких бумаг было выпущено на 2 млрд. долл. В 2011 г. планируется новое размещение облигаций на сумму в 4,5 млрд. долл. В целом, в 2011 г. наступает срок погашения внешних долгов на сумму более 3 млрд. долл.

Таким образом, интеграционные процессы в экономике Украины сопровождаются ростом долговой зависимости и нагрузки. Использование услуг международных финансовых институтов является спорным вопросом не только с точки зрения размеров будущих выплат, но и с точки зрения национальной безопасности. Замена этого источника облигациями полностью пока невозможна, так как кредитный рейтинг страны не позволяет устанавливать низкий процент. Тем не менее, необходим глубокий анализ целесообразности использования тех или иных источников внешних займов наряду с поиском альтернативных.

ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Булдаков Д.А, гр.. ЕП 09-1п

науковий керівник доц. Михайличенко Н.М.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Ринкова перебудова вітчизняної економіки протікала у несприятливих умовах, що призвело до структурної диспропорції як у галузевому розрізі, так і у розрізі територій.

Розвиток української економіки серйозно гальмується непропорційним розвитком окремих галузей та регіонів, що є проблемою державного значення. Саме цим зумовлена актуальність дослідження проблем структурної диспропорційності вітчизняної економіки.

Над проблемами структурних диспропорцій у вітчизняній економіці працювали наступні українські фахівці: Дзісь Г., Крючкова І., Папп В.В., Сиденко В., та ін. [1 – 3], втім, публікацій з даної проблематики досі ще бракує.

Мета доповіді – аналіз проблем структурної диспропорції в економіці України та визначення напрямів їх розв'язання.

За даними Департаменту макроекономіки Міністерства економіки України [4] у вартісній структурі випуску простежується продовження тенденції до поступового заміщення секторів: високими темпами скорочується питома вага аграрного сектору при суттєвому зростанні частки секторів сфери послуг.

І, хоча вищезазначені тенденції можуть розцінюватись позитивно, оскільки відповідають загальносвітовим структурним зрушенням і є характерними для країн з перехідною економікою, дані зрушення тільки на перший погляд мають позитивний структурний характер. Так, структура вітчизняної економіки ніби наближається таким чином до структурних співвідношень, притаманних високорозвиненим країнам світу, де у структурі економіки превалює саме сфера послуг [5, 7]. Але, перш ніж робити висновки, необхідно проаналізувати, що зумовлює процес розвитку сфери послуг у розвинених країнах.

Розвиток третинного сектору в країнах з розвинутою ринковою економікою – це лише атрибут рівня їх розвитку, але аж ніяк не критерій розвиненості економіки перехідного характеру. У той час, як сфера послуг у розвинених країнах збільшується за рахунок зростання добробуту населення, рівня доходів громадян, що має наслідком перерозподіл сімейного бюджету на користь послуг, які дозволяють вивільнити час користувачів, зекономити особисті зусилля, які інакше довелося б витрачати, наприклад, на прибирання чи мийку машини; зростання сфери послуг у вітчизняній економіці відбувалося на тлі негативних економічних зрушень. У третинному секторі в Україні превалюють торгівельні послуги, що є наслідком з одного боку різкого зростання безробіття у період переходу від планової економіки СРСР до ринкових умов господарювання; а з іншого – зумовлено хронічним дефіцитом споживацьких товарів у радянській економіці. Тому велика частка населення, що втратило місце роботи, була задіяна саме у сфері т.н. „човникової” торгівлі, що виявилася достатньо високорентабельною, а це призвело до подальшого відтоку працездатного населення саме у сферу торгівлі. Дефіцит товарів було вдоволено за рахунок імпорту, вітчизняні товари народного споживання виявилися неконкурентноздатними, що нанесло болісного вдару по легкій промисловості України (крім харчової), від якого вона і досі не може відійти.

Яскраво ілюструє той факт, що зростання третинного сектору в Україні не є наслідком наближення до стандартів економічно розвинутих країн, структура витрат домогосподарств, у якій превалюють витрати на харчову та сільськогосподарську продукцію (45,7%), що значно перевищує цей структурний показник по країнах Європи.

У той самий час, обсяг інвестицій у основний капітал промислових підприємств продовжує скорочуватись [6], що врешті решт призведе до дуже негативних наслідків. Вже зараз ми мусимо констатувати, що важка промисловість в Україні все більше набуває добувно-сировинного характеру, а обробна промисловість здебільшого носить низько технологічний та екологічно шкідливий характер. Харчова промисловість має відчутну тенденцію до постійного скорочення у вартісній структурі.

За даними Держкомстату, низькотехнологічні та екологічно небезпечні види промислової діяльності (як то: хімічна промисловість та металургійне виробництво) впродовж останніх років залишалися найбільш значущими галузями виробничої сфери [7].

Прогресивні структурні зрушення залишаються суто задекларованими, у той час, як фактично основні структурні співвідношення у вітчизняній економіці залишаються на рівні початку 2000-х років, отже, очікуваного прогресу не спостерігається.

Слід відзначити, що у передкризовий період спостерігалось формування достатньо уразливої структури економіки, що було зумовлено, з одного боку, посиленням залежності від попиту на зовнішньому ринку, а з іншого, - значними споживчими перекосами на внутрішньому ринку. Жодна з основ економічного зростання не була стабільною і не носила ґрунтового характеру. Орієнтація управління економікою на вирішення сьогочасних завдань, без формування потенціалів зростання у стратегічному розрізі саме і зумовила кризовий стан економіки в 2008 році.

Якщо аналізувати передкризовий період, стає очевидним певний парадокс: у період 2001 – 2008 рр. найбільшу питому вагу у структурі податків (26,9% у середньому за період) займала харчова промисловість (яка у вартісній структурі ринку займала у відзначеному періоді у середньому 3,3%, а також, як було зазначено вище, мала відчутну тенденцію до скорочення: у 2008 р. її частка знизилася до 2,2%), у той час як структурний лідер у виробничій сфері – металургійне виробництво (5,3% у вартісній структурі випуску у зазначений період) – сплачував лише 2,9% від загального обсягу податкових надходжень [4].

Розвиток вітчизняного промислового комплексу за період 2001-2007 рр. характеризувався позитивними тенденціями зростання обсягів виробництва під впливом сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури (для експортоорієнтованих секторів промисловості). Хоча темпи зростання в інноваційному машинобудуванні були достатньо високими, частка машинобудування у структурі промислового виробництва залишилась на достатньо низькому рівні. В той же час, високі фінансові результати, отримані вітчизняними виробниками базових галузей промисловості, на жаль, не були спрямовані на модернізацію, інноваційні програми та розвиток виробництва. Це мало наслідком технологічну неконкурентоспроможність вітчизняного виробництва. Структурних змін у бік зростання питомої ваги виробництв, що випускають інноваційну продукцію та продукцію кінцевого використання, не відбулося. Як наслідок, кризово-рецесійні процеси на світових сировинних ринках у 2008 р. призвели до значного падіння у вітчизняній промисловості. Причиною такого результату була наявність внутрішніх структурних деформацій у вітчизняному промисловому секторі, які формувалися на всьому етапі становлення вітчизняної економіки, але в умовах сприятливої кон'юнктури не відігравали відчутної ролі. Втім, в умовах світової фінансової кризи диспропорції у розвитку промисловості значно поглибили падіння виробництва.

Перша диспропорція – переважання у структурі виробництва сировинних галузей, а також галузей, що виробляють продукцію з низьким рівнем технологічної обробки.

Друга диспропорція – висока енергоємність промисловості (сировинні галузі з низькою часткою доданої вартості є найбільш енергоємними). Україна у порівнянні з економічно розвинутими країнами споживає набагато більше енергоресурсів, що пов'язано, зокрема, з низькою енергоефективністю промислового виробництва та використанням відсталих технологій.

Третя диспропорція – низькі темпи модернізації виробництва при високих темпах інвестування. Промисловість залишається однією з основних галузей, де формується приріст активів, але темпи оновлення основних фондів залишаються на низькому рівні, зберігається суттєвий ступінь зносу основних фондів виробничої сфери. Зростання темпів залучення інвестицій в основний капітал не супроводжується інноваційними процесами.

Четверта диспропорція – превалювання у промисловості експортного виробництва.

П'ята диспропорція – неефективне використання отриманих фінансових коштів.

Шоста диспропорція, як вже відзначалося вище, – невідповідність між сплаченими податками та отриманим прибутком окремих видів промислової діяльності.

Внаслідок таких диспропорцій – сировинної орієнтованості та низької технологічності промислового виробництва – в Україні було сформовано низько технологічне виробництво, яке у період реформування економіки так і не забезпечило витіснення імпорту вітчизняними аналогами. Переорієнтації вітчизняних товаровиробників на потреби внутрішнього ринку не відбулося. Потенціал імпортозаміщення як чинник відновлення виробництва в країні використаний не був.

Зупинимось на проблемах сільського господарства. Якщо порівняти структуру проміжного споживання у сільському господарстві України з аналогічними показниками економічно розвинутих країн, стає очевидною наявність потужної посередницької ланки, яка закладає у вартість своїх послуг високі ризики, а також високі витрати на паливе. В результаті кінцевий споживач отримує продукцію за високими цінами, а безпосередньо виробник сільськогосподарської продукції працює в умовах низької рентабельності. Єдиний, хто виграє в такій ситуації – посередник, що приводить до відтоку працездатного населення в інші сфери економіки і до занепаду сільського господарства. Крім того, у вітчизняному аграрному секторі втрачається можливість створення додаткової валової доданої вартості шляхом обробки сільськогосподарської продукції. У вітчизняному аграрному секторі відбувається переорієнтація на експортні культури, що призводить, як це не парадоксально, до необхідності імпорту сільськогосподарської продукції з інших країн в разі виникнення дефіциту на окремі продукти. У 2008 р. відбулося різке підвищення частки експорту у структурі використання сільськогосподарської продукції з 8% (у середньому за період 2001-2007 рр.) до 16,3%; що супроводжувалось зменшенням обсягів переробки у вітчизняній харчовій промисловості [4].

Аналіз експорту у передкризовий період показує, що впродовж 2001-2008 рр. основну частину у структурі експорту займало металургійне виробництво (у середньому – 31,9%), яке фактично формувало експортну складову вітчизняної економіки. Експортні поставки продукції з переважанням її низько технологічної обробки крім даного виду виробництва включають також галузі хімічної промисловості та нафтоперероблення. Не можна віднести до прогресивних видів діяльності також і транспортні послуги щодо поставок природного газу та сирої нафти. Втім, разом вищезазначені сфери діяльності становили у 2008 р. 53,3% усіх експортних поставок.

Таким чином, ми можемо відзначити занадто високий рівень інтеграції вітчизняної економіки у сировинні ринки, які характеризуються ціновою конкуренцією, а не конкуренцією технологій та інновацій, що робить українську економіку вразливою до цінових зрушень на світових сировинних ринках (що саме і спостерігалось у 2008 р.).

Єдина галузь, спрямована на експорт, продукцію якої можна вважати середньо- та високотехнологічною – машинобудування – є залежною від поставок на ринок переважно Російської Федерації, політика ж останньої скерована на імпортозаміщення, що викликає питання щодо перспектив вітчизняного машинобудування.

У структурі імпорту викликає занепокоєння зростання імпорту металургійної та хімічної промисловості, оскільки переважна більшість продукції, що поставляється з-за кордону, не має вітчизняних аналогів, а, отже, це слід зауважити вітчизняним виробникам цих галузей і розширити номенклатуру продукції, що випускається.

Аналіз структури субсидій на виробництво у розрізі основних реципієнтів за даними Держкомстату показує, що за період 2001 – 2008 спостерігаються суттєві зміни у структурі державного субсидування: так, наприклад, спостерігається значне скорочення обсягу субсидій за структурою у сферу виробництва та розподілення електроенергії (21,9% у 2001 р. та 5,2% - у 2008 р.), у вугледобувну галузь (29,8% та 21,4% відповідно); і – навпаки –

зростання частки державних субсидій у сферу виробництва продуктів нафтоперероблення (з 1,1% у 2001 р. до 23,7% у 2008 р. Мінливою була динаміка субсидій у сільське господарство: у період з 2001 р. до 2004 р. відбувалося зростання (з 15,4% до 26,7%), а потім, за 2004-2008 рр. відбулося скорочення на 14,5% за структурою (у 2008 р. частка субсидій у сільське господарство становила лише 12,2%) [7].

Майже 92% усіх субсидій, спрямованих в економіку, було розподілено між 9 виробничими галузями, жодна з яких не належить до інноваційних та високотехнологічних. Крім того, до галузей пріоритетного розвитку можна віднести тільки одну з вищезазначених галузей – діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг, що, серед іншого, створює підґрунтя для розвитку туризму, але і за цією сферою спостерігається скорочення державних субсидій: з 8,5% до 5,7% за період 2001 – 2008 рр. [4]. Таким чином, ми можемо відзначити, що заходи державної політики у сфері субсидування упродовж досліджуваного періоду носили здебільшого короткостроковий характер і були спрямовані на підтримку неплатоспроможних підприємств без урахування причин, що призвели до їх кризового стану. Застосовувалися економічні важелі, що дають ефект у короткочасному періоді, без необхідного прогнозування стратегічних наслідків для економіки.

В результаті проведеного аналізу варто відзначити, що хоча окремі структурні зрушення і можна охарактеризувати як позитивні, детальний структурний аналіз все ж свідчить про подальший ухил вітчизняної економіки в бік залежності від сировинно-орієнтованого експорту; крім того, у імпорті переважають товари народного споживання; у структурі кінцевих витрат домогосподарств суттєвих змін не спостерігається, що є негативним показником, який свідчить про відсутність підвищення життєвого рівня населення. Таким чином, головним напрямком дійсно позитивних структурних зрушень у вітчизняній економіці є орієнтація на розвиток інноваційного виробництва. Необхідно нарощувати обсяги виробництва видів промисловості, орієнтованих на випуск інноваційних видів продукції. Крім того, необхідно знизити енергоємність вітчизняного виробництва що призведе до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дзісь Г. Роль регіонів у становленні національної економіки України//Економіка України. - 1999. - №10. - С. 19-28
2. Папп В.В. Особливості формування структурних процесів в економіці регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2011_32/statti/2_7.htm
3. Сиденко В. Макроструктурні зрушення в українській економіці у контексті інтеграційних процесів / В. Сиденко, І. Крючкова // Зеркало тижня [Електронний ресурс]. - Режим доступу до журналу: http://dt.ua/ECONOMICS/makrostrukturni_zrushennya_v_ukrayinskiy_ekonomitsi_u_konteksti_integratsiynih_protseviv-32429.html
4. Структурні диспропорції в економіці України. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/161267/file/SD_2010.pdf
5. Кухта П. Экономика третичного сектора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econoblog.com.ua/2011/01/ekonomika-tretichnog...>
6. Мунтиян В. Евроинтеграция: возможны варианты // Еженедельник 2000 – Держава – Экономика, 14.07.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журналу: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/74757>
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ ГРАЖДАН УКРАИНЫ

Должицкая Д.М. гр.. Ф 09-1

научный руководитель доц. Михайличенко Н.Н.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Актуальность данной темы состоит в том, что проблемы налогообложения касаются каждого законопослушного гражданина Украины. Отечественная система налогообложения крайне несовершенна, что создает большое количество трудностей и вопросов. Из-за противоречий налогового законодательства Украины даже специалисты с большим опытом и налоговые консультанты затрудняются ответить на некоторые вопросы налогообложения без детального изучения законодательной базы и многочисленных разъяснений отдельных вопросов официальными органами, практики налогового арбитража.

С принятием Налогового кодекса сложности только увеличились. Ответственность за правильность исчисления, своевременность уплаты налога и других обязательных платежей и соблюдение законодательства о налогообложении возлагается на налогоплательщиков. В случае сокрытия (занижения) плательщиками суммы налога или другого обязательного платежа с них взыскивается сумма доначисленного налога или других обязательных платежей и штраф в двукратном размере той же суммы, а в случае повторного нарушения на протяжении года после установленного нарушения предыдущей проверкой – штраф в пятикратном размере. За неподачу или несвоевременную подачу декларации, расчетов и других документов налоговым администрациям, а также неподачу или несвоевременную подачу платежных поручений на уплату налога учреждениям банков – 10% подлежащих уплате сумм налогов (платежей). Санкции применяются к плательщикам налогов, допустившим ошибки в своих расчетах или декларациях, независимо от того, сделано это из-за незнания, халатности или с умыслом.

Подходным налогом – налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) облагаются доходы, превосходящие необлагаемый минимум. Подходный налог - НДФЛ относится к числу прогрессивных налогов, ставка которого обычно увеличивается ступенчатым образом по мере нарастания величины годового дохода. Подходный налог - НДФЛ – основной прямой налог с физических лиц в Украине. Плательщиками подходного налога - НДФЛ, являются физические лица независимо от возраста, гражданства и других признаков, имеющие самостоятельный источник доходов. Плательщиками подходного налога являются граждане Украины, иностранные граждане и лица без гражданства, как имеющие, так и не имеющие постоянного места проживания в Украине. Объектом налогообложения у граждан, постоянно проживающих в Украине, является совокупный доход за календарный год, который складывается из месячных совокупных доходов, полученный из разных источников как на территории Украины, так и за ее пределами. Объектом налогообложения у граждан, не имеющих постоянного места жительства в Украине, является доход, полученный из доходов в Украине. С целью контроля за соблюдением уплаты подходного налога в Украине ведется Государственный реестр физических лиц - плательщиков налогов. Реестр налогоплательщиков является по сути автоматизированным банком данных, обеспечивающим единый государственный учет всех физических лиц, обязанных платить налоги. В соответствии с этим налоговая администрация каждому человеку присваивает десятизначный идентификационный номер (код). Этот номер присваивается один раз и на всю жизнь. Идентификационный номер обязателен для предъявления в различные органы государственной регистрации, учреждения банков, при приеме на работу, выплате денежных сумм и т.д. Подходный налог - налог, которым облагается сумма совокупного дохода граждан в денежном исчислении за истекший год. Частично подходный налог взимается с месячных и текущих доходов в виде разовых выплат.

Чаще всего налоговики приводят как пример налог с заработной платы, но он и вправду является небольшим – это 15 % с физического лица, 2 % в Пенсионный фонд в виде обязательного пенсионного страхования, примерно 0,6 % в Фонд страхования на случай безработицы, от 0,5 до 1 % в Фонд на случай утери работоспособности. Первый налог уходит в государственный бюджет, а остальные три являются целевыми сборами и должны выплачиваться пенсионерам и безработным. То есть из зарплаты гражданина Украины отчисляется 18,6 % в бюджет Украины и внебюджетные фонды. И все равно этих средств государству не хватает.

Вопрос о том, почему семье не возвращаются средства, гражданина, который на протяжении жизни выплачивал отчисления в Пенсионный Фонд, но скоропостижно скончался, не достигнув пенсионного возраста, остается открытым. Ведь когда идет речь о страховании жизни человека, страховая компания выплачивает страховку семье умершего. Тем не менее, отечественная пенсионная система действует на иных принципах.

Покупая абсолютно любой товар 20 % мы отдаем государству. Речь идёт о налоге на добавленную стоимость – НДС – или, как его называют в других странах мира, о «налоге с продажи». НДС входит в цену практически всех товаров и услуг.

Если говорить о сигаретах и алкоголе, то в их цену помимо НДС включен еще и акцизный сбор. За последние годы цены на эти товары стремительно взлетели вверх. И повышение цен связано именно с повышением акцизного сбора.

Кстати акциз взимается и при покупке топлива и касается он не только владельцев авто, но и тех, кто пользуется услугами такси. Даже в стоимость проезда в обычной городской маршрутке тоже входит акциз.

Так же существуют и дополнительные налоги, которые мы постоянно платим, когда пользуемся мобильной связью. Тут мы тратим 7,5 % в Пенсионный Фонд от суммы, которую тратим на разговор. Налогоплательщики, покупающие автомобиль, уплачивают 3% в Пенсионный Фонд.

Еще совсем недавно водители платили дорожный сбор, но потом ему на смену пришел акциз на бензин, но по подсчетам это выходит еще дороже, чем дорожный сбор хотя оппоненты выдвигают в качестве довода, что теперь кто больше ездит, тот больше и платит.

Если вы захотите продать свой автомобиль, то заплатите государству 1 %, а при повторной продаже заплатите все 15 %. Хотя по сути это не совсем логично – ведь обычно продают дешевле чем покупают.

Землевладельцы уплачивают налог на землю, платят налоги граждане, осуществляющие покупку/продажу квартиры, и т.д.

Итак, больше половины средств, полученных в виде зарплаты, в конечном итоге оказываются в бюджете у государства. При этом мы еще не учли налоги и сборы, которые бюджет получает от импорта. При этом граждане Украины практически не ощущают, что уплаченные ими налоги и сборы направлены во благо. Классический пример: состояние большинства украинских дорог, которое не улучшается, сколько бы налогов и сборов не взималось с водителей.

Непрозрачность налоговой системы, несправедливость НДС как налога на потребление, несовершенство пенсионной системы – все это служит демотивирующими факторами в системе отношений «налогоплательщик-государство», и приводит к уклонению от уплаты налогов, сокрытию доходов граждан. Такая ситуация будет только усугубляться, пока в жизнь будет претворяться существующий курс в налоговой политике.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ОШИБОК, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Овчинников А.Ю., гр.. Ф 08-2

научный руководитель доц. Михайличенко Н.Н.

Донбасская государственная машиностроительная академия

По сути, любой бизнес можно вообразить себе как огромный инвестиционный проект. Инвестируя в бизнес деньги, приобретая оборудование, сырье и материалы, выплачивая заработную плату работникам и т.д., прежде всего мы ожидаем, что наше дело будет приносить нам прибыль. Актуальность темы базируется на том, что на сегодняшний день одной из наиболее важных задач финансов является помощь менеджерам во вложении денег в правильные инвестиционные проекты.

Инвестиционный проект - это некий набор мероприятий, имеющий четкую цель, заключающийся во вложении определенных денег и в конечном итоге должен дать нам ожидаемые деньги.

Целью статьи является анализ выделившихся ошибочных ситуаций при проработке инвестиционных проектов, а точнее пути их предотвращения.

При проработке инвестиционных проектов, можно выделить следующие ситуации, при которых возникают ошибки:

Ситуация, когда при анализе инвестиционных проектов основоположники учитывают только инвестиции в основное оборудование по проекту, не учитывая инвестиции в необходимую дополнительную инфраструктуру (вспомогательное сырье и материалы, энергоресурсы и транспорт).

Ситуация, когда расчет эффекта построен на повышении объема производства.

Ситуация, при которой несколько отдельных проектов включаются в состав одного, обычно с целью скрыть отрицательную чистую текущую стоимость одного из проектов.

Ситуация, когда в расчете инвестиционного проекта учитывается непосредственный эффект, приносимый объектом инвестиций (например, новым оборудованием), но при этом игнорируется влияние проекта на другие подразделения (другие цеха производства или другие подразделения компании в целом).

Выделив основные ситуации, при которых возникают ошибки инвестиционных проектов, приступим к их анализу, где и разработаем пути предотвращения. Итак, чтоб не допустить таких ситуаций, следует:

При анализе инвестиционных проектов позаботиться об учете ВСЕХ мероприятий и денежных вложениях, необходимых для достижения инвестиционной цели.

Хорошо анализировать требования основного оборудования к ресурсам (воздуху, воде, электроэнергии) и прочим включающимся материалам, требования к логистике материалов и готовой продукции (например, достаточность количества и вместимости складов цеха, наличие достаточной пропускной способности железнодорожных путей и т.д.).

Разрабатывать проект и эффект от него на один цикл, то есть на три года. После этого важно принять новое бизнес-решение.

Прорабатывая или анализируя инвестиционные проекты, каждый раз задавать себе вопрос «а что происходит дальше», стараясь понять, в каком месте заканчивается влияние проекта.

Учет этих ошибочных ситуаций в будущем позволит не только более четко определять конечный результат от реализации инвестиционного проекта, но и избежать возможных проблем, которые приведут к свертыванию проекта, реализация которого только начинается.

Замечания по проработке инвестиционных проектов:

Информацию от подразделений компании следует запрашивать официально, чтобы получить официальный письменный ответ. Если же основывать оценку на каких-либо устных ответах, то потом при появлении вопросов или проблем в проекте человек отказывается от своего мнения или же просто оказывается, что он неправильно понял вопрос.

При проработке проектов часто возникает соблазн построить расчет проекта на экспертных оценках экономии, а не на расчетах, так упрощается расчет и не надо возиться со сложной моделью, что и является прямым путём потери денег. Экспертная оценка - самый ненадежный способ оценки параметров инвестиционного проекта. Она учит людей, так как позже им удостоится держать ответ за свои слова. В письменном виде люди дают экспертные оценки более схожие с реальностью.

Рассмотрим субъективные и объективные причины наиболее распространенных ошибок оценки инвестиционных проектов. Поскольку реализация любого проекта связана с неопределенностью (объективные причины), то вполне возможно, что мы пренебрегаем ею (субъективные причины). Мы не будем обсуждать такой фактор, как преднамеренные ошибки, вызванные стремлением предприятия повысить привлекательность своего проекта в глазах инвестора.

Основной причиной субъективных просчетов есть собственное мнение, что «мы все знаем об этом проекте (продукты, технологии)». Это приводит к излишнему оптимизму разработчиков проекта, что выражается в:

- безосновательно оптимистичных сроках выполнения проекта;
- завышенных объемах продаж;
- заниженной себестоимости;
- заниженных показателях необходимых объемов финансирования.

Большинство факторов неопределенности (объективные факторы) можно было бы исключить, если проработать их в достаточном объеме. Для этого нужны такие ресурсы как время и деньги. Продолжительность обработки бизнес-плана относительно небольшого проекта по объемам вложений до 10 млн. долларов США может составлять до 6 месяцев. Часто организатор проекта хочет получить результат быстрее.

Практически все факторы нужно подвергать тщательному анализу, поскольку они несут потенциальную угрозу реализации проекта. Вследствие недостаточности достоверной информации, средств и времени на ее уточнение, в бизнес-планах используются ориентировочные или экспертные данные. Равно негативным является как поверхностное описание, когда нет никакой конкретики, так информационная перегрузка, когда инвестор теряется в деталях.

Итак, проанализировав ситуации и выделив пути предотвращения их можно сделать следующий вывод. Зачастую проекты выглядят более чем привлекательными и принимая во внимание мотивацию спонсоров проекта, даже с учетом внесения технических исправлений в анализ нужно быть очень осторожным в принятии решения по проекту. Прежде чем отдать свой голос за тот или иной инвестиционный проект нужно как минимум потребовать детального анализа возможности достижения экономии маржи и увеличения объемов производства.

Перечень литературных источников:

Лосев Б.П. Методика разработки бизнес-плана предприятия / Б.П. Лосев, В.В. Поляков. - М.:СП МЛИ, 2004. – 314 с.

Михайличенко Н.М. Контролінг інвестиційних проектів / Н.М. Михайличенко, С.Я. Єлецьких // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 170. – С. 165 – 170.

1. Татаренко Н.О. Теорія інвестицій / Н.О. Титаренко, А.М. Поручник. - К.: КНЕУ, 2000. - 160с.

ПРОТИВОРЕЧИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ И ОЦЕНКА ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Архипов П.А., гр.. ЭП-27аД

научный руководитель ст. преподаватель Гречаная С.И.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Постановка проблемы. Украинское общество долгое время «тонет» в проблемах администрирования НДС, фиктивном начислении налога на прибыль, изменении акцизов на товары потребления, недостатках и преимуществах упрощенной системы налогообложения. Также у всех на слуху остается актуальным вопрос установления более справедливых ставок налогообложения доходов населения (прогрессивной шкалы), а также скорейшего введения налога на недвижимость, что продиктовано острейшим дефицитом государственных финансов.

Целью данной работы является анализ предпосылок реформирования налоговой системы Украины, а также оценка первых результатов работы Налогового кодекса.

Изложение основного материала. На протяжении последнего десятилетия в налоговое законодательство ежегодно вносились изменения, чем решались отдельные проблемы, но при этом не затрагивались обветшалые базовые принципы налогообложения и основы налоговой системы. Так, только в Закон о налогообложении прибыли предприятий изменения вносились 120 раз, в Закон о налоге на добавленную стоимость - 133 раза, О системе налогообложения - 30 раз, Бюджетный Кодекс - 20 раз. Внесение дополнений, уточнений и других поправок к налоговому законодательству вызвано многими объективными причинами, главными из которых являются несовершенство и запутанность существующей в стране системы налогообложения. В результате бессистемность внесения этих изменений привела к тому, что украинское налоговое законодательство можно охарактеризовать как слишком сложное, противоречивое и запутанное, что приводит к его неэффективности, нестабильности и непредсказуемости.

В рейтинге налоговых систем Paying Taxes 2011, подготовленном Мировым банком совместно с PriceWaterhouseCoopers, Украина заняла 181 место из 183 исследуемых стран. По данным исследования, среднестатистическое украинское предприятие на протяжении года платит 135 налогов и платежей, которые являются наихудшим показателем в мире (183 место). Для сравнения, в России количество платежей составляет - 11, Польше - 29, Беларуси - 82, Грузии - 18, США - 11, Франции - 7, Китае - 7. Большинство налогов и взносов (108) в Украине связано с налогообложением труда [1].

Учитывая данные негативные тенденции, с целью решения двух ключевых государственных задач, которые невозможно было решить в рамках действующего налогового законодательства и на выполнение которых была направлена инициированная правительством налоговая реформа, а именно наполнение бюджета и стимулирование экономической активности – 2 декабря 2010 года был принят Налоговый кодекс Украины.

Оценивая его прогрессивность в целом, а не для правительства или отдельных заинтересованных групп, нужно четко выяснить, позволяет ли он решить эти задачи наиболее эффективно и не усугубляет ли текущие проблемы.

С вступлением в силу Налогового кодекса система налогообложения значительно изменилась. Количество налогов уменьшилось почти в два раза. Вместо 28 общегосударственных и 14 местных налогов и сборов, которые были закреплены Законом Украины "О системе налогообложения", Налоговым кодексом введено соответственно 18 и 5 платежей. При этом до 2015 года будет отменен еще один государственный и два местных сбора, таким образом, количество государственных и местных платежей будет представлять 18 и 3 соответственно. Относительно государственных налогов часть была упразднена (налог на недвижимое имущество, сбор за проведение гастрольных

мероприятий, налог на промысел), другая часть - переведена в режим неналогового платежа (судебный сбор, государственная пошлина). В основном из системы налогообложения были изъяты те налоги, которые фактически не функционировали. Два налога были заменены одним: сбор за специальное использование природных ресурсов в части платежей за недра и сбор за геологоразведочные работы, выполненные за счет государственного бюджета, которые имеют почти тождественную базу налогообложения, были объединены в плату за пользование недрами.

Кроме сокращения количества налогов и сборов произошло снижение ставок ключевых налогов. Налоговый кодекс предусматривает поэтапное снижение ставки налога на добавленную стоимость в период 2012-2014 гг. с 20 % до 17 % (с 1 января 2012 года - до 19 %, с 1 января 2013 года - до 18 %, а с 1 января 2014 года - до 17 %). Кроме того, планируется снижение налога на прибыль предприятий на 5 п.п. - с 25 % до 20 % в 2011 году и его дальнейшее ежегодное снижение на 1 п.п. до 17 % в 2014 году.

И хотя со времени принятия Налогового кодекса прошло не так много времени уже наметились первые тенденции. Так, выполнение доходной части государственного бюджета (без учета межбюджетных трансфертов) составило 138,1 млрд. грн., что на 29,2 млрд. грн. или на 26,8 %, больше соответствующего показателя предыдущего года. Годовой план при этом выполнен на 46,6 %. Стоит отметить, что такая позитивная динамика выполнения доходной части государственного бюджета дает основания для увеличения годового планового показателя на 4,9 %, или до 299,1 млрд. грн.

Бюджетные поступления увеличились фактически по всем статьям, при этом основными факторами увеличения налоговых поступлений стали поступления налога на прибыль предприятий, объем которых увеличился на 50,4 %, а также рентной платы, объем которой почти вдвое превысил аналогичный показатель 2010 года.

Вследствие общего улучшения экономической ситуации в стране выросли объемы поступлений по таким статьям: налог на добавленную стоимость - 13,0 млрд. грн. или на 27,9 %, акцизный налог - на 1,9 млрд. грн. или на 14,7 %, налоги на международную торговлю и внешние операции (таможенные пошлины импорта и экспорта) - на 1,1 млрд. грн. или на 28,8 %.

Кроме того, объемы возмещения НДС из бюджета в сравнении с прошлым годом существенно увеличились и составили 21,0 млрд. грн., из них 6,2 млрд. грн. или 29,5 % было возмещено в автоматическом режиме.

Местные налоги и сборы поступили в сумме почти 1,3 млрд. грн. или в 3,2 раза больше, чем в прошлом году, что отразилось на их части в структуре местных бюджетов - 3,2 % против 1,1 %. Такое увеличение объясняется тем, что, в соответствии с новой редакцией бюджетного кодекса Украины и Налогового кодекса Украины, к местным налогам и сборам отнесен единый налог, которого с начала года поступило 971,8 млн. грн., или на 9,7 % больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [2].

Что касается второго ключевого задания налоговой реформы - стимулирования экономической активности, то его результаты менее успешны.

Согласно данным Госкомстата за январь-июнь 2011 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года наблюдается рост промышленного производства в Украине всего на 8,7 %. Для сравнения, в I полугодии 2010 года индекс промышленного производства составлял 112,3 %.

Кроме того Налоговый кодекс вызывал сокращение количества физических лиц-предпринимателей, которые находятся на упрощенной системе налогообложения. По состоянию на 1 января текущего года их количество составляло 56301, а шесть месяцев спустя уже 55673. Кроме того за первый квартал 2011 года с учета снялось на 57 % больше

субъектов предпринимательской деятельности, чем за аналогичный период 2010 года, а открыть бизнес осмелилось почти на 30 % меньше граждан.

В июне 2011 года в Украине насчитывалось 506,1 тыс. официально зарегистрированных безработных, что составляло 1,8 % населения трудоспособного возраста, при этом данный показатель на 26,9 % больше аналогичного показателя 2010 года.

Из положительного стоит отметить динамику среднемесячной заработной платы. На предприятиях Украины за январь-июнь 2011 по сравнению с соответствующим периодом прошлого года она выросла на 19,3 % и составила 2454 грн. в месяц [3].

Выводы. Принятие Налогового кодекса явилось реальной необходимостью и требованием времени. И, несмотря на то, что принятый в конце предыдущего года кодекс содержит значительный перечень неоднозначных новаций, он включает инструменты для повышения фискальной эффективности налоговой системы и реализации ее стимулирующего потенциала. Позитивными последствиями налоговой реформы стало увеличение объемов средств, мобилизованных в бюджет, прежде всего за счет реализации незадействованного потенциала – уменьшения объема уклонения от уплаты налогов, минимизации налогообложения, активизации работы с налоговой задолженностью.

Кроме концептуальных противоречий налоговой политики, на решение которых была направлена реформа, отечественная налоговая система и дальше продолжает характеризоваться комплексом проблем, связанных с отдельными ее элементами и институтами. Они не только девальвируют фискальную и регулятивную эффективность налоговой политики, но и продуцируют многочисленные риски для макроэкономической стабильности. В Налоговом кодексе они были решены частично, не в полной мере и требуют более глубокого анализа и дальнейшей проработки.

Литература

1. Paying Taxes 2011: The global picture / PricewaterhouseCoopers, World Bank Group. – Washington, D.C., 2010. – P. 89-100.
2. Бюджет та економіка: Основні тенденції січня – червня 2011 року / [І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко, І.В. Самчинська] // ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USEID. – К.:ДГВПП «Зовнішторгвидав України», 2011. – 12 с.
3. Національні рахунки. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Киселева А.К.

научный руководитель ст. преподаватель Бугаева И.Н.,
Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Управление представляет собой не что иное,
как настраивание других людей на труд.

Ли Якокка

Проблемы мотивации персонала предприятий любых форм собственности остаются по сей день наиболее актуальными. Сейчас вряд ли надо кого-либо убеждать, что мотивация является основополагающим фактором побуждения работников к высокопроизводительному труду. От четко разработанных систем мотивации зависит не только социальная и творческая активность работников, но и конечные результаты деятельности предприятий.

Целью работы является анализ основных мотивационных моделей, определение мотивов трудовой деятельности и факторов, влияющих на поведение работников предприятия, а также выбор форм стимулирования их труда.

В настоящее время проблема мотивации персонала довольно широко рассматривается в научной литературе. Существуют два подхода к изучению теорий мотивации профессиональной деятельности. Первый подход основывается на исследовании содержательной стороны теории мотивации. Такие теории базируются на изучении потребностей человека, которые и являются основными мотивами его поведения. К сторонникам такого подхода можно отнести американских психологов А. Маслоу, Ф. Герцберга и Д. МакКлелланда.

Второй подход к мотивации базируется на процессуальных теориях. Здесь говорится о распределении усилий работников и выборе определенного вида поведения для достижения конкретных целей. К таким теориям относятся теория ожиданий, или модель мотивации по В. Вруму, теория справедливости С. Адамса и модель Портера – Лоулера.

Люди различаются по своим потребностям и стремлениям, часто меняют их, поэтому их мотивация тоже меняется от ситуации к ситуации. То, что может мотивировать одного человека, не мотивирует другого на работу, и то, что один человек считает поощрением, может совершенно не подействовать на другого, т. е. мотивировать разных людей будут разные факторы. Задача руководителей состоит в том, чтобы найти мотивы деятельности каждого сотрудника и определить, что будет являться ценным для него на определенном этапе карьеры.

В понятие “ценность” разные работники вкладывают неодинаковый смысл, а, следовательно, различаются и их оценки вознаграждения. Так, например, для высокооплачиваемого работника, не испытывающего материальных затруднений, возможно, несколько часов отдыха в кругу семьи будут более значимыми, чем деньги, которые он получил за сверхурочную работу на благо организации. Также, для высокообразованного и интеллектуально развитого специалиста, работающего в престижном научном учреждении, более ценными могут оказаться уважение коллег и интересная работа, а не материальные выгоды. Гибкий график работы или дополнительный перерыв станут важными мотиваторами деятельности для творческих личностей, тех, кто совмещает работу с учебой, для женщин, имеющих малолетних детей.

Поэтому для достижения наилучших результатов работы предприятия необходимо найти те мотивы, которые движут каждым сотрудником в его трудовой деятельности, и создать ему такие условия, чтобы он мог и хотел выполнить поставленные перед ним задачи. Зная истинные мотивы поведения работника можно избежать потери хорошего специалиста, предупредить конфликт в коллективе, улучшить моральный климат. Отсутствие мотивационных моделей на наших предприятиях будет снижать эффективность действующих систем управления и социально-экономическую деятельность трудовых коллективов.

В свою очередь разработка и функционирование систем мотивации преимущественно зависят от работников аппарата управления, от их квалификации и деловых качеств. Чтобы максимально эффективно использовать возможности персонала топ-менеджеры должны учитывать факторы, обуславливающие поведение работника в коллективе: физический тип личности (возраст, пол), его характер, уровень самосознания и образованности, профессиональную подготовку, психологический климат в коллективе, влияние внешней среды и т. п.

Способом достижения эффективной мотивации труда является стимулирование персонала, которое на современном предприятии может быть представлено различными формами:

- материальное стимулирование (высокая заработная плата, премии и надбавки, участие в прибылях);
- социальный пакет (страхование от несчастных случаев, оплата лечения и отдыха, предоставление жилья, транспорта, оплаченное питание и мобильная связь, обучение на курсах, скидки для сотрудников в магазинах);
- моральное стимулирование (слова благодарности, особенно в присутствии коллег, знаки отличия и ценные подарки, статус, власть);
- организационное стимулирование (выдвижение в резерв на вышестоящую должность, гибкий график работы, доступ к ресурсам, самостоятельность в принятии решений).

Выбор той или иной формы стимулирования определяется спецификой и размером предприятия, стратегическими целями и финансовыми возможностями, содержанием работы коллективов, принципами управления и национальными традициями. Осуществление программ стимулирования труда всегда требует больших затрат, но эффект, который они могут принести, значительно больше. Ведь именно люди являются главным ресурсом любого предприятия. Эффективность их труда определяет результат деятельности организации. Достичь наибольшей отдачи можно только в том случае, если выгоду от труда работника имеет и предприятие, и он сам.

В заключении хотелось отметить, что эффективность той или иной модели мотивации можно проверить только путем их апробации на практике с учетом той среды, где они будут внедряться.

УСЛОВИЯ РАСПОСТРАНЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В УКРАИНЕ

Молоткова Е. С.

научный руководитель доц. Швець Н. В.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Наиболее динамичный элемент в структуре народного хозяйства - малое предпринимательство. В условиях формирования рыночного хозяйства и институциональных изменений в экономике Украины, проблема развития малого предпринимательства приобретает особое значение.

Последнее положение обуславливает необходимость поиска новых решений, реализация которых с одной стороны способна компенсировать отсутствие надлежащего государственного финансирования малых и средних предприятий, а с другой стороны обеспечить им режим «наибольшего благоприятствования», то есть льготный режим функционирования. В этом контексте обращает на себя внимание концепция франчайзинга, которая в современных условиях в мире приобретает все большее распространение и актуальность.

Целью исследования является рассмотрение условий распространения франчайзинга в Украине.

Франчайзинг - это такая форма финансовой операции, когда в аренду сдаются не вещи, а, главным образом, опыт, технологии, марка и популярность.

Согласно определению Международной ассоциации франчайзинга, «франчайзинг - это система перманентных отношений, устанавливаемых между франчайзером и франчайзи, в результате которых знание, имидж, успех, методы производства и маркетинг передаются франчайзи в обмен на взаимное удовлетворение интересов».

Франчайзинг имеет ряд преимуществ, которые позволяют снизить операционные расходы и повысить эффективность производственной деятельности, что особенно важно для Украины в современных условиях. Франчайзинг, как метод ведения бизнеса, предусматривает создание однородных предприятий, имеющих единую торговую марку (товарный знак) и придерживаются одинаковых условий, форм, методов продажи, единые

требования к качеству и единые цены. Таким образом, за фиксированную плату франчайзи получает квалифицированную помощь, которая в других условиях является для него слишком дорогой. Кроме того, франчайзер также получает преимущества, главным из которых является освоение новых рынков сбыта без существенных капиталовложений. Также, при таких условиях ведения бизнеса, франчайзер нанимает меньше административного персонала, который уменьшает его расходы на заработную плату, в то время как доходность растет ведь франчайзи имеют больший стимул достижения лучших результатов, чем наемный работник.

Однако, несмотря на такое значительное количество преимуществ, рынок франчайзинга в Украине имеет ряд проблем, требующих решения. Рассмотрим их кратко.

1. Неосведомленность украинских предпринимателей с основными принципами ведения бизнеса на условиях франчайзинга. По данным Ассоциации работодателей в сфере франчайзинга в Украине в 2009 г. количество франчайзеров составила 247. Развитие франчайзинга в Украине в количественном (не качественном) измерении демонстрирует статистика на рис. 1.

Следует заметить, что компания «ТРИАРХ» провела исследование, которое предусматривало опрос всех компаний, которые при регистрации отнесли себя к франчайзерам, на соответствие международным стандартам ведения бизнеса на условиях франчайзинга. Проведенное исследование показало, что заявленная цифра является преувеличенной и реальное число компаний, работающих по схеме франчайзинга и соответствующих большинству международных стандартов лишь около 40.



Рис. 1. Количество действующих франчайзеров в Украине

Компания «ТРИАРХ» установила, что основной причиной такого различия данных является непонимание разницы развития филиальной сети и сети франчайзинга и их принципиальных отличий.

2. Тормозит развитие франчайзинга украинское законодательство. В Украине отсутствует закон о франчайзинге. Неурегулированность процедуры регистрации договоров франчайзинга (коммерческой концессии) вынуждает оформлять франчайзинговые отношения комплексом договоров. Без такой регистрации договор коммерческой концессии недействителен. Поэтому отдельные части отношений выносятся в другие договора.

3. Отсутствие льготных целевых кредитов и льготных налогов на период запуска не разрешает оптимизировать внутренний производственный потенциал, развить систему обслуживания, повысить качество. Так в Италии каждый новый франчайзи получает от

Итальянской ассоциации франчайзинга 50.000 ЕВРО, с которых 50% идет как грант и 50% - кредит под небольшой процент.

4. Отсутствие практики апробации бизнеса. За рубежом франчайзер не имеет права продавать франшизу, если не было апробации ведения бизнеса с этой франшизой. В Украине же есть практика продажи совершенно новой франшизы без ведения франчайзером коммерческой деятельности по данному направлению бизнеса.

Таким образом, франчайзинг в Украине является перспективным направлением экономической деятельности и совершенно очевидно, что указанные проблемные вопросы требуют своего решения.

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК КАТЕГОРІЯ І ЯК ВЛАСТИВІСТЬ РИНКУ

Новікова Ю. С.

науковий керівник доц. Шевцова Г. З.

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля (м. Сєвєродонецьк)

Україна йде дорогою формування ринкової економіки. Центральне місце в економічних реформах посідає створення ринкового механізму і його основної ланки - конкуренції. Термін "конкуренція" походить від латинського слова «concurrentia», семантичне значення якого - «стикатися».

Як економічна категорія, конкуренція - це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачам.

Згідно Закону України «Про захист економічної конкуренції», «економічна конкуренція - це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку».

Як видно з наведеного визначення економічна конкуренція являє собою, насамперед господарські відносини між суб'єктами господарювання в процесі їхньої підприємницької діяльності.

Слід чітко розмежовувати поняття "конкуренція" як стан ринку і як взаємовідносини учасників процесу суспільного виробництва, тобто розрізняти поняття "конкурентний стан ринку" і "конкурентна поведінка", хоч вони тісно пов'язані між собою. В теоретичному аналізі та практичному сенсі економічної конкуренції важливого значення набуває виокремлення та розуміння ключових термінів та понять, серед яких - об'єкт, суб'єкт та предмет конкуренції. У доступних для самостійного опрацювання джерелах ці питання або не акцентовані взагалі, або ж трактуються суперечливо, що вимагає докладного їх розгляду. Мета дослідження - всебічне вивчення конкуренції як категорії і як властивості ринку.

Залежно від місії підприємства, буде залежати і його діяльність, і розвиток, і конкурентна поведінка. Так, підприємство, що визначає за своє головне завдання виробництво конкретного товару, в якості основних конкурентів виділяє виробників аналогічних товарів та товарів-замінників. Якщо ж метою своєї діяльності підприємство вважає задоволення певної потреби споживачів, то при проведенні аналізу конкурентів до уваги будуть прийматися всі ті, хто так чи інакше може задовольнити дану потребу або ж "перевести" її у будь-яку іншу потребу, або взагалі виключити її з життєдіяльності споживача. Саме відокремлення предмета конкуренції від її об'єкта показує, що у конкурентній боротьбі існує не одна, а дві сфери впливу: товар (предмет), з одного боку, та споживач (об'єкт) - з іншого, а це означає, що існують різні методи та прийоми конкурентної боротьби.

Об'єкт конкуренції - потреби групи споживачів, що формують певний сегмент ринку, обраний підприємствами-суперниками. Суб'єкти конкуренції - підприємства-виробники та фірми, що надають послуги, транснаціональні корпорації, регіони, держави. Предмет конкуренції - товар або послуга (певне благо), через які підприємства-суперники намагаються завоювати прихильність та гроші споживача.

Таким чином, виходячи з сутності і прояву економічної конкуренції, кожне підприємство формує конкурентну поведінку, тобто ухвалює рішення щодо великої кількості питань: визначення номенклатури продукції; на який ринок або його сегмент виходити з товаром; які технології використовувати для виробництва й реалізації товарів; яка структура ресурсів необхідна і як розподіляти трудові, матеріальні й фінансові ресурси й т.ін., враховуючи при цьому конкурентний стан ринку - дії підприємств-виробників галузі, які можуть обмежувати можливості господарювання.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СФЕР ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сараева В. Л.

научный руководитель доц. Петешова Т.А.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

В современной экономической литературе, которая посвящена проблемам выживания и стратегического успеха предприятий в условиях высококонкурентной среды, большое внимание отводится факторам успеха предприятия, в частности ключевым и рыночным факторам успеха, ключевым компетенциям, конкурентным преимуществам.

Теоретические и эмпирические исследования свидетельствуют, что набор ключевых факторов успеха в различных отраслях значительно отличается. Вдобавок, со временем они могут изменяться в одной и той же отрасли под влиянием сдвигов общей ситуации в ней.

Предприятия химической промышленности работают в условиях усиливающейся конкуренции со стороны зарубежных и отечественных компаний. Возможности получения конкурентных преимуществ за счет снижения себестоимости производимой продукции крайне ограничены в связи с необходимостью обновления и технологического совершенствования основных фондов и вследствие удорожания энергосырьевых ресурсов и тарифов на транспортировку.

Поэтому важной аналитической задачей является определение сфер формирования и реализации конкурентных преимуществ с учетом имеющихся и тех, что можно прогнозировать, условий развития отрасли и внутриотраслевой конкуренции. В этом и заключается цель данного исследования.

Главной причиной упадка отечественной химической промышленности является цена основного сырья - природного газа. Высокая себестоимость выпускаемой продукции не позволила украинским производителям азотных удобрений выдерживать конкуренцию на внутреннем рынке. В итоге российским предприятиям удалось занять около 35% украинского рынка.

Вторая причина потери позиций на рынках - как на внешних, так и внутреннем - технологическая отсталость отечественной химической промышленности. Сегодня из-за устаревших технологий украинские предприятия расходуют где-то на 10-15% больше газа, чем современные заводы в таких странах, как Йемен, Бахрейн, Катар.

Коэффициент расхода газа при производстве тонны аммиака по предприятиям - производителям азотных удобрений в 2010 г. был следующим: Черкасский «Азот» - 0,95, «Ривнеазот» - 0,99, «Концерн «Стирол» - 1,04, Одесский припортовый завод - 1,1, Северодонецкий «Азот» - 1,15.

Иллюстрацию финансовых результатов по тем же предприятиям химической промышленности дает табл. 1.

Таблица 1- Финансовые результаты крупных предприятий химической промышленности

Наименование предприятия	Чистый доход, млн. грн.		Отклонение, %	Чистая прибыль, млн. грн.	
	2009 г.	2010 г.		2009 г.	2010 г.
1. Азот, Черкасы	2960,5	4052,7	36,9	-213,2	-191,1
2. Одесский припортовый завод	2064,0	3513,7	70,2	-2,4	-87,2
3. Северодонецкое объединение Азот	2168,0	3329,3	53,6	-200,4	-345,2
4. Концерн Стирол	1901,2	2142,3	12,7	-324,2	-657,6
5. Днепр азот	1921,4	1985,6	3,3	-927,5	-144,8

Как показывает аналитическое сравнение показателей не прослеживается прямой связи между расходами на газ и ростом убытков по предприятиям.

В этой связи актуализируется вопрос, связанный со сферами формирования и реализации конкурентных преимуществ.

При формировании и реализации конкурентных преимуществ предприятиям целесообразно руководствоваться (применять) двумя концепциями: концепцией „Цепочки создания стоимости” („Цепочки ценностей”) и концепцией „Стратегических зон хозяйствования”.

Концепция „Цепочки создания стоимости” предложена М. Портером. Под стоимостью в данном случае понимают ту сумму, которую покупатели согласны уплатить за товар, который предлагает производитель. Цепочка отображает процесс создания стоимости на предприятии и состоит из различных элементов основных и вспомогательных (поддерживаемых) бизнес-процессов.

Исходя из того, что создаваемая на предприятии стоимость является результатом последовательного осуществления различных видов деятельности, которые соответственно распределяет предприятие на определенное количество функциональных подсистем, становится возможным и необходимым определять вклад каждого вида деятельности в конечные результаты работы предприятия. Оптимальная конкурентоспособность может быть установлена путем анализа для каждой из основных функций “цепочки создания стоимости” источников конкурентных преимуществ (наличия совокупности компетенций), доступных для предприятия.

Анализ “цепочки ценностей” предусматривает также сопоставление расходов и результатов по каждому бизнес-процессу с соответствующими расходами и результатами ближайших конкурентов. На основе такого анализа определяют, какие важные мероприятия вдоль “цепочки создания стоимости” предприятию следует осуществить, чтобы восстановить потерю конкурентных преимуществ.

Вторая концепция „Стратегических зон хозяйствования” делает акцент на том, что стратегическая зона хозяйствования – это отдельный сегмент рынка, на котором предприятие действует или на который стремится выйти. Стратегическая зона хозяйствования имеет определенные количественные и качественные характеристики:

- емкость СЗХ, что ограничивается объемами текущего спроса;
- динамические характеристики рынка (стабильный, растущий);
- конкурентная позиция предприятия в сегменте;

- ожидаемый объем продаж в текущем и перспективном периоде;
- особенности распределения и продаж;
- фактические и прогнозные величины прибыли, рентабельности.

Для выделения стратегической зоны хозяйствования применяют такие параметры:

- перспективы роста в данной СЗХ;
- перспективы рентабельности производства продукции в данной СЗХ;
- ожидаемый уровень нестабильности внешней среды.

Путем анализа указанных факторов определяют, какие из них могут обеспечить успех предприятия в данной зоне хозяйствования. В ходе анализа исследуют факторы, которые оказывают непосредственное влияние на конкретные значения каждого параметра. Ключевой задачей стратегического анализа является внесение в набор новых зон, и обособление тех, которые больше не обеспечивают конкурентоспособность и не отвечают задачам развития предприятия.

Практическая полезность обоснования выбора наиболее предпочтительных зон хозяйствования химическими предприятиями очевидна. Конъюнктура мирового рынка удобрений для Украины сегодня очень хорошая. Во всем мире потребление удобрений ежегодно растет на 2-3%. Аналитики прогнозируют в Украине рост спроса в ближайшие годы в 3-5 раз. Это связано с тем, что за последние 20 лет объем вносимых удобрений в почву сократился в пять раз, а удобряемые площади - на треть.

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ В АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Мурашова А. И. гр. Уч 07 – 2

научный руководитель ст. преподаватель Дубинская Е. С.

Донбасская государственная машиностроительная академия

Постановка проблемы. Автомобильный транспорт – один из важнейших видов транспорта единой транспортной системы страны, являющийся совокупностью наиболее мобильных и универсальных транспортных средств и сети автомобильных дорог. Он обеспечивает относительно дешевые и быстрые перевозки пассажиров и является сейчас самым распространенным видом транспорта, осуществляющий перевозку пассажиров.

Важность пассажирских перевозок в жизни людей обусловлена протяженностью нашей страны, значительной территориальной удаленностью окраин от центра, высокой плотностью населения. Собственный автотранспорт не всегда может решить все проблемы по передвижению людей в рамках отдельно взятого города или в масштабах страны по ряду причин: дорожающее топливо, плохие дороги, отсутствие парковок и т.д. Поэтому доля пассажирских перевозок общественным транспортом непрерывно возрастает. Вместе с тем возрастают и расходы, связанные с предоставлением таких услуг.

За последние года расходы в АТП увеличились в несколько раз. Это прежде всего связано с увеличением материальных затрат. Так как именно материальные затраты занимают большую долю в общей совокупности затрат, связанных с перевозкой пассажиров (около 40-50%). Поэтому снижение расходов в современных экономических условиях является необходимым.

Разработку вопросов, связанных с затратами на предоставление услуг в АТП большой вклад внесли отечественные ученые: П. С. Безруких, Н. А. Блатов, Ю. В. Богатин, П. И. Камышанов, Н. П. Кондраков, В. И. Макарьева, Р. В. Моргунов, С. А. Николаева, В. Д. Новодворский, В.Ф. Палий, В.В. Патров, Я.В. Соколов, Л.В. Сотникова, В.И. Ткач, В.Ф. Юров и другие.

Среди зарубежных ученых, занимающимися проблемами учета затрат следует отметить таких, как: Х. Андерсон, П. Белл, А. Гильбо, А. С. Литтлтон, Дж. Ф. Маршал, М.

Р. Мэтьюс, У. А. Патон, Г. Х. Сортер, У. Слиммингс, Г. Стаубус, Ч. Т. Хорнгрен, Т. Чарльс, Р. Энтони, Э. Шмаленбах и другие.

Постановка задачи. Целью работы является рассмотрение причин увеличения расходов на предоставление услуг и предложение вариантов снижения этих расходов и себестоимости услуг в автотранспортных предприятиях.

Поставленная цель определяет следующие задачи исследования: определить расходы, которые включаются в себестоимость оказанных услуг и разработать оптимальные пути снижения затрат в АТП.

Изложение основного материала. Текущая производственная деятельность автотранспортных предприятий связана с множеством расходов. Все расходы, понесенные в период оказания услуг, включаются в себестоимость услуг.

В себестоимость услуг автотранспортные предприятия включают расходы, связанные с использованием в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, расходы на ремонт и техническое обслуживание подвижного состава, расходы на приобретение автомобильных шин, агрегатов и оборудования и прочие расходы на производство и реализацию услуг.

К прочим расходам относят: налоги, сборы, платежи (включая по обязательным видам страхования); отчисления в страховые фонды и другие обязательные отчисления; отчисления в специальные внебюджетные фонды и другие обязательные платежи; расходы на платежи по страхованию имущества организации; расходы на командировки по установленным законодательством нормам, оплата услуг связи, представительские и другие денежные расходы. [1]

По оценкам экспертов транспортной отрасли в автотранспортных предприятиях расходы на содержание транспорта завышены в среднем на 15-20%. Основной причиной является низкая эффективность использования автопарка: простой транспорта в ремонте превышает нормативы минимум в два-три раза, ежедневно эксплуатируется 50-70% состава парка, маршруты движения, вся логистическая цепочка чаще всего не оптимизируются, система мотивации сотрудников не отработана, штат избыточен. [2]

Сегодня в Украине постоянно растут цены на топливо, запасные части, сырье и материалы, используемые в производстве. Помимо этого также увеличиваются цены на подвижной состав, который автотранспортным предприятиям время от времени необходимо обновлять. Это все ведет к увеличению себестоимости услуг.

За счет чего можно снизить себестоимость услуг. Рыночная экономика заставляет поддерживать тарифы на перевозки на конкурентоспособном уровне, то есть постоянно снижать себестоимость услуг. Конечно, затраты на аренду, налоги, фонд заработной платы уменьшить не удастся, они будут только увеличиваться в связи с существующей инфляцией. В целях снижения себестоимости услуг используют следующие методы, доказавшие свою эффективность:

- использование оптимальных норм расхода горюче-смазочных материалов для каждого автомобиля, учитывающих категорию транспортного средства, выполняемую работу, условия эксплуатации и еще ряд факторов;

- повышение коэффициента использования транспортного средства, включающего в себя оптимальную загрузку каждого конкретного автомобиля, установление оптимального маршрута и скорости движения;

- снижение затрат на техническое обслуживание и ремонт автомобильного парка без потери качества работы;

- повышение производительности труда на всех уровнях. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу услуги, а, следовательно уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре затрат;

- повышение квалификации работников предприятия за счет дополнительного обучения и различных тренингов;
- постоянное материальное стимулирование работников, направленное на обеспечение бережного и компетентного использования материальных ценностей предприятия.

Выводы. В ходе данного исследования была рассмотрена проблема снижения затрат и себестоимости услуг в автотранспортных предприятиях и предложены пути решения данной проблемы. На увеличение расходов в АТП влияет ряд факторов, которые необходимо учитывать при снижении затрат и себестоимости услуг. Например, автотранспортные предприятия зависят от роста цен на топливо, запасные части, автомобильные шины, так необходимые предприятию в процессе оказания услуг. Так как эти факторы снизить невозможно, автотранспортные предприятия в первую очередь изменяют такие показатели как повышение эксплуатационной скорости, коэффициентов использования пробега и вместимости автобусов, увеличение времени в наряде и другие. Все это даст возможность автотранспортным предприятиям сократить затраты на оказание услуг, что приведет к увеличению качества транспортных услуг в целом.

Литература.

1. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті. Наказ №64 від 05.02.2001 р.
2. Эффективная система управления транспортной логистикой на предприятии – залог успешного развития транспортного подразделения. <http://www.i-mash.ru/materials/>

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПРИМЕНИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ МАТРИЦ

Пузенко Е.А.

научный руководитель доц. Петешова Т.А.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

За последнее десятилетие внимание к стратегическим решениям в сфере маркетинга и стратегического планирования значительно возросло. Концепции удовлетворения потребителей, позиционирования, жизненного цикла товара, бренд-менеджмента, управления товарными категориями, анализа потребностей покупателей и другие инструменты помогут улучшить качество стратегических решений.

Одним из инструментов маркетингового планирования, анализа и принятия решений стратегического характера являются матричные методы, которые получают все более широкое распространение. В связи с этим исследование сферы применения и методологии анализа с использованием матриц является актуальным.

Цель исследования - поэтапное внедрение матричного подхода на всех этапах стратегического планирования субъектами малого предпринимательства.

В стратегическом планировании применяется достаточно много матриц той или иной направленности. В стратегическом планировании можно выделить уровень корпорации, бизнес-уровень, функциональный уровень.

Матрицы стратегического планирования на уровне корпорации анализируют входящие в корпорацию бизнесы, т.е. помогают осуществлять портфельный анализ, а также анализ ситуации в корпорации в целом.

Бизнес-уровень включает матрицы, которые имеют отношение к данной бизнес-единице и относятся чаще всего к одному товару, анализируют свойства этого товара, ситуацию на рынке данного товара и т.д.

Матрицы функционального уровня исследуют факторы, влияющие на функциональные сферы предприятия, из которых наиболее важными являются маркетинг, управление персоналом, финансами.

Существующие матрицы стратегического планирования исследуют различные аспекты данного процесса.

На первом этапе целесообразно проводить первичный анализ деятельности предприятия. Для этой цели можно использовать три матрицы. SWOT анализ – это анализ сильных и слабых сторон организации и возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды. «S» и «W» относятся к состоянию компании, а «О» и «Т» к внешнему окружению организации. По результатам ситуационного анализа можно оценить, обладает ли компания внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять угрозам, и какие внутренние недостатки требуют скорейшего устранения.

Матрица МСС предполагает анализ соответствия целей предприятия и его основных возможностей. Матрица вектора экономического развития предприятия представляет собой таблицу, в которой представлены числовые данные основных показателей предприятия. Из этой матрицы можно почерпнуть информацию для других матриц, а также на основе этих данных сделать различные выводы уже на данном этапе.

Краткая характеристику ряда матриц и их апробацию проиллюстрируем на примере ООО «Рива-Норд», которое осуществляет оптовую продажу нефтепродуктов. В регионе предприятие испытывает конкуренцию со стороны нескольких частных предприятий, занимающихся аналогичным бизнесом.

SWOT анализ проводится в несколько этапов. Первый этап – выделение наиболее важных параметров анализа. Следующим этапом возможности и угрозы, выявленные в процессе анализа, разбиваются на три группы по приоритетности, необходимости концентрации усилий и средств и тщательности мониторинга.

На основании сделанного SWOT-анализа были составлены матрицы угроз и возможностей для ООО «Рива-Норд», приведенные в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Анализ угроз со стороны конкурентных сил

Вероятность реализации угроз	Последствия угроз		
	Разрушительные (Р)	Тяжелые (Т)	Легкие(Л)
Высокая (В)	ВР Работая не по предоплате - угроза того, что за товар или услугу не расплатятся	ВТ Новые конкуренты	ВЛ
Средняя (С)	СР Некоторые конкурирующие компании используют неофициальные каналы ввоза товара (контрабанда), что снижает конкурентоспособность цен предприятия	СТ Изменение законодательства и регулятивных мер	СЛ
Низкая (малая вероятность) (Н)	НР	НТ Отказ от сотрудничества нефтеперерабатывающего завода.	НЛ

В поле немедленного реагирования попадают угрозы того, что за товар или услугу не расплатятся и привлекательность рынка для новых конкурентов.

Таблица 2

Анализ возможностей, предоставляемых рынком

Вероятность использования возможностей	Влияние возможностей		
	Сильное (С)	Умеренное (У)	Малое (М)
Высокая (В)	ВС	ВУ Диверсификация бизнеса (логистика)	ВМ
Средняя (С)	СС Увеличение объёма продаж за счет географического расширения рынка	СУ	СМ Увеличить ассортимент нефтепродуктов (имеется спрос)
Низкая (малая вероятность) (Н)	НС Диверсификация сети распределения (собственная сеть заправок)	НУ	НМ

Угрозу прихода в отрасль новых конкурентов компания может уменьшить путем увеличения своей доли рынка и развития собственной торговой сети, что требует большего внимания к развитию маркетинга и достаточному его финансированию. Угроза изменения законодательства и регулятивных мер может быть частично снижена путем применения стратегии диверсификации и введения в ассортиментный ряд товаров, в меньшей степени подверженных данной угрозе.

Матрица возможностей, показала, что на поля наиболее благоприятных возможностей попадает возможности роста рынка и диверсификация бизнеса.

Вторым этапом применения матричных методов является анализ рынка и отрасли. Здесь анализируются рынки, на которых функционирует предприятие, а также отрасль в целом. Основными в подгруппе «Рынок» являются матрица BCG-«Доля рынка-рост рынка», исследующая зависимость темпов роста и доли рынка, и матрица GE «Активность рынка-преимущества в конкуренции», анализирующая сравнительную привлекательность рынка и конкурентоспособность в отрасли. Подгруппа «Отрасль» содержит матрицы, исследующие отраслевое окружение, закономерности развития отрасли. Основной в данной подгруппе является матрица Shell/DPM, исследующая зависимость отраслевой привлекательности и конкурентоспособности.

Следующие этапы стратегического планирования - анализ дифференциации и анализ качества. Дифференциация и качество выступают в данном случае как составляющие, с помощью которых возможно получение требуемого результата.

В группе «Дифференциация» находятся три матрицы. Матрица «Улучшение конкурентной позиции» позволяет наглядно выявить закономерности и зависимости дифференциации от охвата рынка. Матрица «Дифференциация-относительная эффективность затрат» выявляет зависимость относительной эффективности затрат на данном рынке от дифференциации. Матрица «Производительность-инновации/дифференциации» показывает зависимость между производительностью данной бизнес-единицы и внедрением инноваций.

Таким образом, предприятие, ориентирующееся на успех, должно ставить своей целью не только удовлетворение спроса потребителей, но также - разработку и реализацию собственной стратегии. Для учета в бизнес-стратегии характера и потенциала конкурентных сил рынка, которые обуславливают доходность рыночной деятельности,

диффузію потребностей потребителей и делового поведения прямых конкурентов в маркетинговой среде, предприятие может использовать классические модели стратегического анализа и планирования.

ІНСТРУМЕНТИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУСІДСТВА ТА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Сімейко Д.В. гр.ЕП-27бд

науковий керівник ст. викладач Гречана С.І.

Технологічний інститут СНУ ім. В. Даля (м.Сєвєродонецьк)

Кінець минулого сторіччя супроводжувався глобальними трансформаціями в політичній, економічній, науково-технічній сферах. Глобалізація і породжувані нею процеси піддають випробуванню на міцність і адаптивність, традиційні моделі поведінки, спосіб життя і способи бачення світу, а також цінності, орієнтації, забобони всіх верств населення [1]. В планетарному масштабі глобалізаційні процеси розділили світ на дві частини: прибічників цього процесу та його противників. Перші наголошують, що вона дає нові можливості більш ефективного розміщення та вільного доступу до світових мобільних ресурсів і загальне зростання світового виробництва та доходу. Супротивники ж стверджують, що глобалізація призводить до втрати національного суверенітету.

Україна проголосила європейську інтеграцію одним із найголовніших завдань своєї державної політики на найближче майбутнє та відпрацьовує набір інструментів ефективної співпраці. На сьогодні Європейський Союз та країни ЄС є найбільшими донорами України. Починаючи з 1991 р. загальний обсяг наданої ними фінансової допомоги сягнув 2,5 млрд. євро. Щороку фінансування з боку ЄС збільшується: від 47 млн. євро у 2002-му до 195 млн. євро у 2010-му. Технічна та фінансова допомога ЄС є суттєвою підтримкою для України в її євроінтеграційних прагненнях, та чи є доцільним її подальше нарощення, чи не загрожує це національній безпеці країни?! Метою дослідження є визначення інструментів європейського сусідства, що можуть бути застосовані в Україні, та можливих їх наслідків для її економічного та соціального розвитку.

Взаємовідносини Євросоюзу з нашою країною спрямовані на утворення зони процвітання та добросусідства, кола друзів, із якими вона підтримуватиме тісні мирні стосунки та співробітництво. У комюніке "Ширша Європа", прийнятим ЄС, Україна є однією з пріоритетних країн, якій пропонується новий курс на співробітництво.

Європейська Комісія запровадила єдиний механізм надання фінансової допомоги для країн Європейської політики сусідства (ЄПС). Вона здійснює розподіл коштів для кожної з програм, використовуючи прозорі та об'єктивні критерії, котрі базуються на потребах та характеристиці країни-партнера. У березні 2007 р. схвалена Стратегія допомоги Україні на 2007-2010 рр. в розмірі 494 млн. євро. В рамках щорічних програм ЄС підтримала програму дій національного компоненту ІЄСП для України на 2007 рік з бюджетом 142 млн. євро. На 2008 рік в рамках цієї ж програми було виділено 138,6 млн. євро, на 2009 – 117 млн. євро.

Нова Національна Індикативна Програма на 2011-2013 рр. [2] (на три роки – 470 млн. євро) передбачає збільшення бюджету на 27% і зосереджена на вступі в дію Угоди про асоціацію «ЄС – Україна» (включаючи створення Глибокої та всебічної зони вільної торгівлі) та таких питаннях, як прикордонне управління, енергія та зміна клімату.

Окрім Інструменту європейського сусідства та партнерства, з 2007 р. Україна отримала доступ до нових форм технічної допомоги ЄС. Зокрема, додаткова підтримка для здійснення реформ у сфері адаптації законодавства та зміцнення інституційної здатності надається у вигляді експертних консультацій в рамках спеціального механізму Technical Assistance and Information Exchange (TAIEX), що застосовувався для сприяння

передвступних переговорів країн-кандидатів. Крім цього, технічна та експертна допомога може надаватися індивідуальними державами-членами в рамках проектів "twinning".

Принципово новими інструментами допомоги стали Інвестиційний Механізм Сусідства (Neighbourhood Investment Facility), бюджет якого становить 700 млн. євро на період 2007-2013 рр. та Механізм підтримки державного управління (Governance Facility) з річним бюджетом 50 млн. євро. Кошти Інвестиційного Механізму надаються на правах позик і супроводжують позики міжнародних фінансових інституцій країнам-партнерам для підтримки економічних реформ та інфраструктурних проектів. Фонди Механізму підтримки державного управління надаються країнам-партнерам для підтримки заходів з реформування системи державного управління.

Проведене дослідження показало наявність як позитивних, так і негативних сторін процесу Європейської інтеграції в політичній, економічній та соціальній сферах, що зумовлює непередбачуваність його розвитку у випадку України. На даний момент часу фахівці оцінюють його як «поступовий та зі змінною швидкістю» [3, с. 5].

Однак, подолання всіх перешкод та негараздів – це єдиний спосіб провести «капітальний ремонт» нашої країни, перетворити Україну на «європейську державу». Тому з метою посилення ефективності у сфері координації зовнішньої допомоги з боку ЄС щодо впровадження необхідних інфраструктурних реформ в Україні доцільно вдатися до наступних заходів [4]:

1. забезпечити прийняття Стратегії залучення міжнародної технічної допомоги;
2. розробити та прийняти стратегії та програми секторального розвитку, необхідні для залучення вже виділеної з 2007 р. зовнішньої допомоги ЄС;
3. забезпечити підписання Угод про фінансування відповідних проектів;
4. провести докладний аналіз обсягів необхідного інвестування в інфраструктурні сектори економіки України;
5. забезпечити створення дієвої системи, належної структури моніторингу і механізмів для нагляду і спрямування використання зовнішньої допомоги;
6. налагодити чітку міжміністерську координацію дій у проектуванні, цільовому використанні та моніторингу проектів залучення зовнішньої допомоги;
7. забезпечити ефективну систему координації між донорами та Урядом України.

Сучасні тенденції світового розвитку ставлять перед Україною нові проблеми та потребують від неї активних дій щодо їх вирішення. Для скорішого економічного та соціального розвитку країні необхідна співпраця з розвинутими державами та їх об'єднаннями. Тому в цьому напрямі співробітництво з ЄС та надавана ним фінансова і технічна допомога є тими інструментами, які дозволяють впроваджувати реформи, підтримувати демократичний розвиток, зміцнювати адміністративний потенціал, розвивати інфраструктуру та ядерну безпеку. Незважаючи на значні переваги такої співпраці, партнерство з ЄС має ряд недоліків для України, які повинні бути враховані при розробці плану дій щодо подальших взаємовідносин.

Проведене дослідження темпів та результатів впровадження таких Угод та планів співробітництва показало, що наша країна демонструє «змінну швидкість», форсуючи або уповільнюючи свої рухи в напрямі партнерства з ЄС, ускладнюючи тим самим отримання ефективної співпраці та перспектив для подальшого розвитку. Отже, застосування нових інструментів у повній мірі можливе лише через дотримання постійного курсу до поставленої мети – Європейської інтеграції – та існування відповідної політичної волі.

Література

1. Бхагвати Дж. Глобализация - процесс положительный, но не на 100 % / Эксперт. - 2004. - № 24. -С. 43.

2. Європейський інструмент сусідства та партнерства. Україна. Національна індикативна програма. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eu_ua/2011_enpi_nip_ukraine_uk.pdf
3. Світовий гравець. Зовнішні зв'язки ЄС/ К.: ТОВ «МЕКС», 2008. – 24с.
4. Реалізація ініціатив ЄС з розвитку співробітництва з Україною: фінансування інфраструктурних проектів. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/october09/03.htm>

ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ И ПРИЗНАКИ КРИЗИСА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Ковтун Б.В.

научный руководитель доц. Снопенко Г. Г.

Технологический институт ВНУ им. В.Даля (г. Северодонецк)

Экономика – это система определенных пропорций – пропорций между ценами и денежной массой; доходами, ценами и эффективностью производства; реальным и финансовым секторами экономики и пр. Нарушение этих пропорций может происходить быстро или медленно, но накопление диспропорций неизбежно приводит к кризису. Он характерен инфляцией, безработицей, сокращением производства, дефолтом, ростом преступности и общим падением уровня жизни.

Цель исследования - определить основные угрозы и признаки кризиса в экономике Украины и дать им характеристику.

Результаты исследования. Проблемы функционирования экономики в условиях кризиса в разных странах достаточно подробно рассматривается в работах таких отечественных авторов, как Аньшин В. М., Бендигов М. А., Гохберг Л. М., Дынкин А. А., Егоров А. Ю., Зайцев Б. Ф., Мединский В. Г., Оголева Л. Н., Фатхутдинов Р. А., и зарубежных ученых: Агийон Ф., Кларк К., Купер Р., Оппенлендер К., Росвелл Р., Уйлрайт С., Шумпетер Й. и др.

Экономический кризис 2008—2009 годов в Украине явился следствием мирового финансового кризиса, наращивания негативного внешнеторгового сальдо и внешнего долга, осложняясь политическим кризисом и кризисом потребительского кредитования. Наибольший риск и угроза для Украины представляют фискальный дисбаланс, вызванный падением бюджетных доходов, расходные бюджетные обязательства и значительные финансовые потребности Нефтегаза. Главная внешняя угроза для нашей страны – рост цен на энергоносители. Этот фактор уже спровоцировал увеличение себестоимости производства для основных экспортных отраслей и падение промышленного производства в апреле по сравнению с мартом 2011г. Кроме того, опережающий рост импорта, по сравнению с экспортом, приводит к дальнейшему росту отрицательного сальдо внешнеторгового баланса, которое по итогам I квартала 2011 года составило 1201 млн. дол. против позитивного сальдо в 180 млн. дол. в аналогичном периоде 2010 года. Дефицит торгового баланса – это еще один признак кризисных явлений. Опережающий рост импорта по сравнению с экспортом бьет по гривне, и как следствие, может вызвать дефицит валюты, провоцирующий ажиотажный спрос на нее, что приведет к очередному валютному кризису. Инвесторы на такие прогнозы реагируют сокращением в I квартале 2011 года почти на 17% или на 770 млн. дол. чистого притока инвестиций по сравнению с аналогичным периодом 2010 года.

Среди внутренних угроз можно назвать налоговое давление на бизнес, а также отсутствие структурных экономических реформ, которые государство во время кризиса обещало провести. Не была реализована программа импортозамещения, которая могла бы существенно оздоровить внешнеторговый баланс.

В 2010 году, согласно анализа Всемирного банка, экономика Украины ухудшилась из-за перепрофилирования потоков капитала, ипотечного кредитования. По данным за

2010 год, украинский фондовый рынок находился на крайне низком уровне развития, отставая от Вьетнама, Ботсваны, Нигерии и ряда других африканских стран.

Ситуация в банковской системе тоже неоднозначная. С одной стороны, «падение» банков прекратилось, депозиты растут, увеличившись с 1 мая 2010 по 1 мая 2011 почти на 30%. Тем не менее, банки накопили приличный объем не только национальной, но и иностранной валюты – на ее долю приходится около 50% их пассивов. Однако кредитование в долларах и евро практически отсутствует. Соответственно, банкам сложно зарабатывать прибыль и наращивать капитал, восстанавливая утраченное во время кризиса. А это – проблема и угроза, которая в последствии может повлиять на стабильность всей банковской системы.

Гривневое кредитование возобновляется низкими темпами: несмотря на удешевление займов, положительные решения получают не больше 25–30% потенциальных заемщиков – физлиц, кредитование малого бизнеса коммерческими банками проблематично. Соответственно, частные предприниматели и небольшие предприятия, которые во всем мире являются «драйвером» роста экономики, остаются без финансирования, что существенно замедляет восстановление Украины после кризиса и создает угрозу нового кризиса. Кроме того, до конца не решен вопрос проблемных и безнадежных кредитов. У некоторых банков доля проблемных займов еще высока, достигая 60–70%. Не исключено, что такие структуры будут вынуждены покинуть рынок.

На валютном рынке ситуация пока более или менее стабильна. Доллар находится в привычном диапазоне 7,9–8 грн., сезонные колебания (в мае на 1%) – незначительные. Доллар против евро изменялся в мае активнее – примерно на 6%. К концу 2011 года можно ожидать очередного ослабления гривны, так как на нее будет давить растущий дефицит торгового баланса. Однако существенное снижение, больше, чем на 2–3%, вряд ли возможно, так как у НБУ достаточно резервов для удовлетворения избыточного спроса на валюту и удержания его курса.

Нисходящий тренд является результатом множества факторов: пессимистичные прогнозы экономических показателей некоторых стран Евросоюза, снижение экономических индексов, скандал вокруг МВФ. Тем не менее, если оправдаются прогнозы о положительных показателях экономического роста стран Германии и Франции, а также о привлечении азиатских инвесторов к покупке облигаций для поддержки экономики Португалии, евро по отношению к доллару будет иметь некоторый потенциал роста – вплоть до 1,45–1,5 к концу года.

Удорожание нефти и заявления европейцев о том, что они будут закрывать атомные станции и увеличивать потребление российского газа, создают благоприятную почву для укрепления позиций рубля.

Сегодня важно знать, сможет ли Украина противостоять угрозе очередного витка кризиса. Главное «лекарство» от кризиса – валютные резервы и время. В данный момент валютные резервы НБУ достаточны, их объем – около 37 млрд. дол., они должны вовремя использоваться, не допуская резкого роста доллара, как это было в конце 2008г. – начале 2009г.

Не все государства одобряют практику привлечения денег МВФ, считая, что это свидетельствует лишь о расточительности государства и является еще более глубоким «влезанием» в долги. Как показывает практика, привычный антикризисный механизм – наращивание долгов – лишь усугубляет ситуацию. На август 2010 Украина является вторым после Румынии крупнейшим должником МВФ. Каждый пятый доллар суммарного долга всех стран мира перед МВФ — долг Украины. Размеры внешних долгов Украины, достигли 40% ВВП и приближаются к отметке в 120 млрд. дол. «Красная зона» – 60% ВВП – совсем недалеко, а это угроза, поскольку правительство продолжает наращивать

внешний долг. При этом особенно высока доля корпоративного долга, подлежащего погашению в ближайшее время: в нынешнем году украинским банкам, компаниям и предприятиям необходимо вернуть около 44 млрд. дол. По реструктуризированным в 2009–2010 годах долгам украинские компании платят аккуратно, в развитых экономиках наблюдается явный избыток финансовых ресурсов, так что кредиторы готовы ждать. На погашение внешнего долга предусматривается трата валюты, как и за покрытие отрицательного внешнеторгового сальдо.

Бремя выплат государственного долга ложится на граждан в виде налогов. По новому налоговому кодексу теперь собственники приватизированных квартир, дач, машин и другой недвижимости будут платить за них налог, хотя большинство государств вводит налоговые каникулы, особенно для предприятий, имеющих значительное количество работающих сотрудников.

Выводы. Таким образом, для оздоровления финансовой системы и экономики Украины в целом необходимо рефинансирование банков, развитие внутреннего рынка путем переориентирования экономики на внутреннее потребление. Особое внимание стоит уделить структурным экономическим реформам, механизму ценообразования на энергоносители, удержанию оптимального уровня внешнего долга, валютного курса, торгового баланса, снижению налогового давления, а также удешевлению кредитов для физических лиц и мелких предприятий - «драйверам» роста экономики. При высокой вероятности нового кризиса нынешней зимой, по мнению экспертов, следует оставлять в гривне не более половины формируемых сейчас сбережений. При этом валютные вложения можно на 40–50% доверить доллару, а также на 30–40% – рублю или золоту, возможно, отведя взлетевшему евро не больше 20%

„Майбутній науковець – 2011”
матеріали регіональної науково-практичної конференції
9 грудня 2011 року
м. Сєвєродонецьк

Частина II

Редакційна колегія: Р.Г. Заїка;
П.Й. Єлісєєв;
Г.З. Шевцова.

Оригінал- макет В.Ю. Тарасов

Підписано до друку _____

Формат 60x84 1/8. Папір типогр. Гарнітура Times

Друк офсетний. Умов.др.арк. _____ Уч.вид _____

Тираж прим. Вид № _____ Зам. _____ Ціна договірна

Видавництво Технологічного інституту
СНУ ім. Володимира Даля (м. Сєвєродонецьк)
Адреса видавництва : 93400, м. Сєвєродонецьк, Луганська обл.
пр. Радянський, 59-а, головний корпус
Телефон: 8(06452) 4-03-42
E-mail: sti @ sti.lg.ua