

ZBIÓR
RAPORTÓW NAUKOWYCH

Aktualne naukowe problemy.
Rozpatrzenie, decyzja, praktyka.

Wrocław
29.06.2014 - 30.06.2014

Część 2

СБОРНИК
НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ

Актуальные научные проблемы.
Рассмотрение, решение, практика.

Вроцлав
29.06.2014 - 30.06.2014

Часть 2

УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082

ББК 94

Z 40

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Druk i oprawa: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: 00-728 Warszawa, ul. S. Kierbedzia, 4 lok.103

e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zl.): bezpłatnie

Zbiór raportów naukowych.

Z 40 Zbiór raportów naukowych. „Aktualne naukowe problemy. Rozpatrzenie, decyzja, praktyka,.. (29.06.2014 - 30.06.2014) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2014. - 76 str.

ISBN: 978-83-64652-45-5 (t.2)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 29.06.2014 - 30.06.2014 roku. Wrocław.

Część 2.

УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082

ББК 94

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora jest zakazane.

Wszelkie prawa do materiałów konferencji należą do ich autorów.

Pisownia oryginalna jest zachowana.

Wszelkie prawa do materiałów w formie elektronicznej opublikowanych w zbiorach należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

Obowiązkowym jest odniesienie do zbioru.

Warszawa 2014

ISBN: 978-83-64652-45-5 (t.2)

"Diamond trading tour" ©



SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

SEKCYJA 11. ZARZĄDZANIA. MARKETING.(МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ)

1. Підмогильний О.О. 5
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ ОРГАНІВ
ДЕРЖФІНІНСПЕКЦІЇ УКРАЇНИ ПЕРЕШКОДЖАННЮ ПРОВЕДЕННЯ
ПЕРЕВІРОК ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ
2. Шеркунов С. А. 9
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ
РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
3. Глущенко Т.С. 12
СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
4. Иванова А.Я., Ульянова У.А. 16
МЕНЕДЖМЕНТ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
5. Toporova A.A., VozhokN. O. 19
THEORETICAL ASPECTS OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE
COMPANY

SEKCYJA 25. EKONOMIKA. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

6. Kats S. 21
DISCLOSURE OF THE IMPORTANCE OF BASIC FINANCIAL
INSTRUMENTS
7. Kats M.V., Shvets V.G. 27
ACCOUNTING STANDARDIZATION BASED ON INTERNATIONAL
PRACTICE FOR THE UKRAINIAN ENTERPRISES
8. Салтунова И. С. 32
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
9. Драган М. О. 34
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ
УКРАЇНИ
10. Сторожук М.В. Петечел Т.А. 38
НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ: ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.

11. Ломачинская И.А.....	43
ФИНАНСОВАЯ АКТИВНОСТЬ УКРАИНСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ	
12. Сидоренко Ю. Ю.....	47
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ХЕДЖИРОВАНИЯ	
13. Мовчанюк А.В.....	51
СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	
14. Дугієнко Н.О., Осаул А.О.,	53
МОДЕРНІЗАЦІЯ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ЩОДО ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСКИХ ТЕРИТОРІЙ	
15. Диденко Ю.С., Баранова И.В.	58
ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
16. Канєвський О. І.	60
КИТАЙСКИЕ МИГРАНТЫ В РОССИИ: ОЦЕНКА ЧИСЛЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ ИЗ КИТАЯ В РФ	





Підмогильний О.О.

Начальник відділу Держфінінспекції в Запорізькій області

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ ОРГАНІВ ДЕРЖФІНІНСПЕКЦІЇ УКРАЇНИ ПЕРЕШКОДЖАННЮ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕВІРОК ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Ключові слова / Keywords: державні закупівлі / public purchasing, перевірка / verification, контролюючий орган / supervisory organ, перешкодження / obstacle, відповідальність / responsibility.

Нормами Закону України „Про здійснення державних закупівель” від 10.04.2014 № 1197-VII, зі змінами, передбачено, що органи Державної фінансової інспекції України разом з іншими органами державного регулювання та контролю у сфері закупівель здійснює контроль у сфері державних закупівель у межах своїх повноважень, визначених Конституцією та законами України [1].

При цьому, Законом України „Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні” від 26.01.1993 № 2239-III, зі змінами, передбачається, що зазначений державний фінансовий контроль забезпечується органом державного фінансового контролю – Державною фінансовою інспекцією та її територіальними органами через проведення державного фінансового аудиту, перевірок державних закупівель та інспектування [2].

Постановою Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 № 631 затверджено Порядок проведення перевірок державних закупівель Державною фінансовою інспекцією та її територіальними органами (далі за текстом – Порядок № 631), який визначає процедуру проведення Держфінінспекцією та її територіальними органами перевірок державних закупівель [3].

Разом з тим, незважаючи на той факт, що пунктом 15 Порядку № 631 на керівників об’єкта контролю, в якому проводиться перевірка державних закупівель, та керівників підприємства, установи чи організації, в яких проводиться зустрічна звірка, покладено обов’язок щодо забезпечення місця для роботи посадових осіб

контролюючого органу та залучених спеціалістів, створення умов для зберігання документів та надання можливості користуватися зв'язком, комп'ютерною розмножувальною та іншою технікою, необхідною для виконання ними службових обов'язків, практика контрольно-ревізійної роботи засвідчує непоодинокі факти перешкоджання працівникам органів Держфінінспекції України проведенню перевірок державних закупівель з метою приховування фактів порушень та зловживань з боку замовників торгів.

Для запобігання та протидії будь-яким проявам якісному проведенню Держфінінспекцією України такого контрольного заходу як перевірка державних закупівель, існує низка організаційних та правових механізмів, що склалися при здійсненні практичної діяльності у сфері прок'юременту.

Так, у разі відсутності бухгалтерського обліку на об'єкті контролю, перешкоджання об'єктом контролю проведенню перевірки державних закупівель (недопущення посадових осіб контролюючого органу та залучених спеціалістів до проведення перевірки державних закупівель, ненадання необхідних для перевірки державних закупівель документів, затримка у наданні документів та інше) контролюючий орган вчиняє відповідні дії за процедурою, визначеною пунктом 23 Порядку проведення інспектування Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 20.04.2006 № 550, зі змінами [4].

Зокрема, такими діями (бездіяльністю), що свідчать про перешкоджання з боку об'єкту контролю, контролюючим органом можуть бути трактовані (примірний перелік):

- неправомірне недопущення керівником або іншою уповноваженою посадовою особою підконтрольного об'єкту працівників органу Держфінінспекції до проведення перевірки державних закупівель;
- відрядження керівника, головного бухгалтера або голови комітету з конкурсних торгів об'єкту контролю або вихід у відпустку без покладання виконання обов'язків на інших посадових осіб;
- ненадання на письмову вимогу посадових осіб Держфінінспекції необхідних для проведення перевірки бухгалтерських або інших документів, що стосуються діяльності об'єкту контролю та комітету з конкурсних торгів;
- непроведення або невиділення відповідних спеціалістів підконтрольного об'єкту для здійснення інвентаризації грошових коштів і матеріальних цінностей, контрольних обмірів, тощо.

Поряд з цим, зазначені протиправні факти повинні бути підтверджені відповідним актом органу Держфінінспекції про здійснення перешкоджання при проведенні перевірки державних закупівель, у якому викладаються відомості щодо місця, суті та фактичних обставин, що перешкоджають проведенню контрольного заходу.

За таких обставин перевірка державних закупівель не вважається проведеною і контролюючий орган має право вдруге організувати та провести контрольний захід об'єкта контролю.

Про факти недопущення посадових осіб контролюючого органу до проведення перевірки державних закупівель, ненадання необхідних для перевірки документів та інші незалежні від контролюючого органу обставини, що перешкоджають

проведенню контрольних заходів, контролюючий орган письмово інформує правоохоронні органи для вжиття заходів, передбачених законодавством.

Водночас, пунктом 2.8. Порядку взаємодії між органами державної контролюючої служби та органами прокуратури, внутрішніх справ Служби безпеки України, що затверджений наказом Головкин України, МВС України, СБ України, Генеральної прокуратури України від 19.10.2006 № 346/1025/685/53 встановлено, що у разі недопущення посадових осіб органу Держфінінспекції до проведення контрольних заходів (зустрічної звірки), перешкоджання будь-яким іншим чином у їх проведенні, правоохоронний орган у межах своєї компетенції вирішує питання допуску на об'єкт контролю, надання необхідних документів, забезпечує усунення перешкод та притягнення осіб, які перешкоджали у проведенні ревізії (зустрічної звірки), до відповідальності і застосування інших передбачених законодавством заходів, а орган Держфінінспекції вживає заходів для притягнення цих осіб до відповідальності згідно з вимогами Закону та іншими нормативно-правовими актами [5].

Разом з тим, перешкоджання посадовим особам контролюючого органу у проведенні перевірки державних закупівель є підставою для застосування до об'єкту контролю санкцій, передбачених законодавством, і для притягнення керівника об'єкта контролю до адміністративної відповідальності.

Наразі, згідно зі статтею 164-2 КУпАП „Порушення законодавства з фінансових питань” одним з видів правопорушення є перешкоджання органу державного фінансового контролю у проведенні ревізії та перевірок, за яке передбачено накладення штрафу (за статтею 27 КУпАП — це грошове утримання, що накладається на громадян і посадових осіб за адміністративні правопорушення у випадках і розмірі, встановлених кодексом та іншими законами України) від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (136 грн. – 255 грн.), а ті самі дії, вчинені особою, яку протягом року було піддано адміністративному стягненню за одне з правопорушень, зазначених у частині 1 цієї статті, — тягнуть за собою накладення штрафу від 10 до 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (170 грн. – 340 грн.).

Відповідно до диспозиції статті 164-14 КУпАП „Порушення законодавства про здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти” ненадання інформації, документів та матеріалів у випадках, передбачених законом, передбачає за собою відповідальність винних посадових осіб у вигляді адміністративного штрафу в розмірі від 11900 грн. до 17000 грн. (частина 1 статті 164-14 КУпАП) та від 17000 грн. до 25500 грн. (частина 2 статті 164-14 КУпАП) [6].

Поряд з цим, підпунктом 1 пункту 1 розпорядження Кабінету Міністрів України „Питання зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни” від 19.01.2011 № 148-р, зі змінами, передбачено міністерствам, іншим центральним органам виконавчої влади забезпечувати: безперешкодне надання органам Держфінінспекції України документів, необхідних для проведення контрольних заходів; у разі звернення органу Держфінінспекції України участь посадових осіб такого органу у засіданнях комітетів з конкурсних торгів; усунення за результатами контрольних заходів, проведених органами Держфінінспекції, виявлених порушень і вжиття заходів щодо притягнення винних осіб до відповідальності.

Крім того, вищезазначені органи зобов'язано розглядати відповідно до законодавства питання доцільності перебування на посаді керівників бюджетних уста-

нов та суб'єктів господарювання державного сектору економіки, якими не забезпечено здійснення належного контролю за збереженням і використанням державних ресурсів, допущено факти порушення законодавства з фінансових питань, перешкоджання проведенню органами Держфінінспекції України контрольних заходів або невиконання їх законних вимог щодо усунення виявлених порушень, тощо.

Література:

1. Закон України „Про здійснення державних закупівель”: від 10.04.2014, № 1197-VII // Офіційний вісник України. – 2014. – № 34. – Ст. 900.
2. Закон України „Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні” від 26.01.1993 – XII [Електронний ресурс] Режим доступу: http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/uk/publish/article?art_id=39878&cat_id=3256.
3. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку проведення перевірок державних закупівель Державною фінансовою інспекцією та її територіальними органами і внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України”: від 01.08.2013, № 631 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 69. – Ст. 2532.
4. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Порядку проведення інспектування Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами” від 20.04.2006 № 550 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/550-2006-%D0%BE>.
5. Наказ Головки КРУ України, МВС України, Служби безпеки України та Генеральної прокуратури України „Про затвердження Порядку взаємодії органів державної контрольно-ревізійної служби, органів прокуратури, внутрішніх справ, Служби безпеки України”: від 19.10.2006, № 346/1025/685/53 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 44. – Ст. 2962.
6. Кодекс України про адміністративні правопорушення: від 07.12.1984 р. № 8073 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України „Питання зміцнення фінансово-бюджетної дисципліни” від 19.01.2011 № 148-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/32789.



Шеркунов Сергей Александрович
кандидат экономических наук, докторант
Института проблем управления
имени В.А. Трапезникова РАН, Москва

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Ключевые слова: региональная социально-экономическая система, управление развитием, кластер, кластерный подход, мультипликативный эффект.

Key words: the regional social and economic system, the development management, cluster, the cluster approach, multiplicative effect.

Реформы, проводимые в различных сферах жизнедеятельности российского общества, коренным образом изменили подходы к управлению экономикой, структурные параметры социально-экономических систем (СЭС) различного уровня. Произошедшая смена закономерностей и ориентиров развития потребовала пересмотра методологических подходов к выработке основных направлений государственной социально-экономической политики и механизмов её реализации.

Несмотря на то, что за продолжительный период постсоветского строительства, уже накоплен достаточно большой опыт управления региональным развитием, многие вопросы, в частности, связанные с поиском действенных механизмов стратегического управления развитием региональных СЭС, остаются не до конца решёнными и создают проблемное поле для проведения дальнейших научных изысканий.

Применение кластерного подхода к стратегическому управлению развитием СЭС закладывает предпосылки для осуществления региональных преобразований.

По убеждению ряда исследователей, под кластером следует понимать «стратегическую межорганизационную сеть отраслевого или межотраслевого характера,

объединяющую ресурсы и ключевые компетенции фирм и других организаций» [1, с. 222]. Межорганизационную сеть образует система контрактов, заключаемых формально независимыми экономическими агентами с целью оптимального сочетания и использования ресурсов. Такая концепция допускает возможности кластерообразования на надрегиональном уровне.

Своеобразными кластерами, с нашей точки зрения, можно считать группу регионов мезоуровня, имеющих типологическое сходство и представляющих собой относительно обособленный географический регион.

В современных условиях хозяйствования, географически однородные территории имеют единую систему транспортных коммуникаций, многосторонние и многоаспектные связи и взаимодействия, их связывает общность исторического развития. Такие регионы, имея практически одни и те же движущие силы и отрасли специализации, как правило, занимают единую конкурентную нишу в системе рыночных отношений.

Создание кластера подразумевает наличие прочного фундамента, образуемого наличием широкого спектра различного рода ресурсов: от природных, материально-технических и финансовых – до человеческих и информационных ресурсов. Выработав систему перераспределения ресурсных потоков, регионы в конечном итоге оказываются только в выигрыше. Усиление интеграционного взаимодействия, которое происходит в процессе формирования и функционирования кластера, приведёт к приумножению потенциалов роста, имеющихся в отдельных регионах, упрочит их позиции, как отдельных игроков, так и в составе группы на внешних рынках товаров, услуг и капитала.

С возникновением кластера появляются предпосылки для осуществления структурной перестройки экономики, роста инвестиционной активности в приоритетных отраслях, повышения стратегической значимости территории. При наличии заданного вектора развития, возрастает вероятность принятия оптимальных управленческих решений.

Мультипликативный эффект, проявляющийся в различных сферах регионального хозяйства, будет способствовать усилению конкурентоспособности экономики, сокращению сроков его выхода на качественно новый уровень развития. В целях обеспечения нормального функционирования рыночного механизма кластера, является предельно важным создание необходимых условий и для развития внутренней конкурентной среды.

Для кластера задаётся совершенно другая экономическая динамика, нежели та, которая наблюдается в отдельно взятых регионах мезоуровня, как правило, не занимающих лидерских позиций в рейтингах и, соответственно, не проявляющих высоких показателей социально-экономического развития. С формированием кластера, регионами, относящимися к одной типологической группе, приобретаются дополнительные возможности для вхождения в фазу более динамического развития.

В том случае, если на практике данная форма кластера докажет свою эффективность, нельзя исключать, в долгосрочной перспективе, постановки вопроса о пересмотре действующей системы административно-территориального устройства и реализации концепции укрупнения субъектов Российской Федерации, которая имеет достаточно много сторонников и в настоящее время.

Литература

1. Государственное и муниципальное управление территориальным развитием: учебное пособие / В.А. Богомолов, Е.П. Вигушина, И.В. Дубов, Э.П. Дунаев, С.А. Иванова [и др.]; под ред. В.В. Каширина, А.П. Сысоева. – М.: МАТИ, 2007. – 240 с.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ключові слова / Keywords: маркетингові дослідження / marketing research, потреби споживачів / needs of consumers, первинна інформація / primary information, кулхантинг / coolhunting, трендвотчінг / trendwatching, таємний покупець / mystery shopping.

Якісний продукт і успішні маркетингові програми починаються з визначення потреб і запитів споживачів. Знання ринку і свого споживача – дозволяє наповнити складові компелкса маркетингу конкретним змістом: розширити лінійку новим продуктом, перезапустити морально застарілу марку, вивести інноваційний продукт або зробити прорив і створити нову категорію товарів. Не менш важливими також є знання про рівень задоволеності споживачів придбаним товаром, чи отриманою послугою, відповідність якості обслуговування позиції на ринку та іміджу компанії, становище порівняно з конкурентами тощо.

Отримати вичерпні відповіді на дане коло питань можливо лише шляхом проведення систематичних маркетингових досліджень.

Варто відмітити, що необхідність проведення маркетингових досліджень та їх значення у забезпеченні успішності діяльності підприємства вже не викликає сумніву ні у керівників великих потужних підприємств, ні у представників малого бізнесу. Разом з тим, різноманітні організаційні форми та методи проведення досліджень використовуються неповно. Робота в умовах значного обмеження у фінансових ресурсах та ресурсах часу, а також недостатня вмотивованість або кваліфікація фахівців з маркетингу, призводять до того, що на практиці, переважно, застосовують тільки традиційні методи проведення маркетингових досліджень та отримання первинної інформації. Так, за результатами опитування вітчизняних виробників, яке було проведено групою дослідників у 2010 році, 90% опитаних проводять тільки кабінетні дослідження, 30 % – додатково застосовують також пробний маркетинг та 10 % – метод фокус-груп [1].

Але все частіше дослідження, проведені звичними способами, не надають достатньої інформації, не дозволяють повною мірою досягти мети дослідження і тому не задовольняють дослідників. В багатьох випадках, за той час поки компанія проводить дослідження, оброблює отриману інформацію, поки формується ідея та перетворюється у реальний продукт – конкурент вже запропонував споживачу новий товар, або, принаймні, суттєво оновив попередній. Вивченню проблематики питання маркетингових досліджень приділяють увагу у своїх роботах І.М Волкова, А.А. Гетманенко, Я.В. Демків, І.С. Коварш, В.С. Котковський, Н.В. Козаченко, О.П. Луцій, Р.Г. Жарлінська, А.О. Старостіна та інші науковці.

Практично кожен замовник маркетингових досліджень знає, що на пряме запитання про ідеальний продукт в будь-якої категорії, цільова аудиторія швидше за все відповідь описом вже існуючого продукту і додасть «такий же, тільки з перламу-

тровими гудзиками». Зрозуміло, що ця інформація навряд чи допоможе наблизитися до проривної ідеї. Як зазначав Генрі Форд «...якби я питав своїх покупців, що їм потрібно, вони б попросили швидкого коня...» [2, с. 195]. Тому на ринку маркетингових досліджень все більше уваги приділяється новим або нетрадиційним методам збору первинних даних, які не тільки відображають рівень задоволеності споживача існуючими товарами та послугами, але й виявляють нові (приховані) потреби.

До таких інструментів маркетингових досліджень відносять: Online-дослідження, трендвотчінг, кулхантинг, метод «таємного покупця», People Stream, Home-та Hall-тести. Розглянемо детальніше деякі з цих методів.

Трендвотчінг (від англ. trend – «тенденція», watching – «спостереження») означає діяльність, що спрямована на спостереження за новими тенденціями. Цей термін, як правило, використовується для позначення діяльності вузькопрофільних відділів маркетингових компаній або самостійних трендвотчингових агентств, які займаються постійним моніторингом нових трендів і прогнозуванням їх затребуваності й успішності в кінцевого споживача в майбутньому.

Трендхантинг (кулхантинг) (від англ. trend – «загальний напрямок, тенденція»; cool – «крутий»; hunting – «полювання») означає «полювання за тенденціями», «полювання за крутим». Термін передбачає збір інформації в середовищі потенційних споживачів і розглядається як один з інструментів трендвотчингу. Це спостереження за новими трендами, що зароджуються в суспільстві.

Трендсеттінг (від англ. trend – «тенденція», to set – «призначати, установлювати, визначати») – створення моди для заохочення споживання товарів та певних брендів, заохочення готовності наслідувати приклад інших людей – законодавців моди; часто стосується одягу, гаджетів, способу життя тощо [3, с. 30].

Варто зауважити, що дослідження трендів – практика досить нова в нашій країні. Тому вітчизняним фахівцям ще досить складно оцінювати, наскільки нововідкритий тренд – дійсно є трендом. До того ж, більшість трендів розгортаються кілька років, а частіше – десятків років. Нерідко, тренд може приймати настільки загальну форму, що знання про нього втрачає будь-яке прикладне значення. Тому трендвотчінг для маркетологів є, скоріше, інструментом стратегічного планування. Тоді на практиці переважно використовують, кулхантинг, який, як зазначалось, є інструментом трендвотчингу.

Важлива особливість кулхантингу полягає в тому, що це – діяльність не стільки з дослідження існуючих тенденцій розвитку споживчого попиту (вони досить легко передбачувані), скільки з аналізу та прогнозування всіляких принципово нових ідей, які можуть стати концептуальним фундаментом майбутніх глобальних трендів. Кулхантер не прагне побачити картину в цілому, він шукає в повсякденному житті щось яскраве, важливе, значуще, неповторне – людей, явища, процеси, місця, речі тощо.

Один з ідеологів кулхантингу Джеремі Гатч, висловив наступну важливу думку: «Кулхантинг – це зовсім не пошук того, що є популярним. Кулхантинг – це пошук того, що поки що не популярно. Об'єктом пошуку є не проста «велика штука», а «наступна велика штука» [5] .

Якщо виробник бажає знайти шлях до посилення бренду, кулхантер може знайти релевантні його категорії зразки «cool», віднайти приклади cool-споживання,

виокремити атрибути, які перетворюють продукт на cool-бренд.

Для маркетингу концепція cool-брендів – це можливість зробити конкретний бренд значущим для споживача, включити не тільки в споживчу поведінку, але і в його життєвий контекст.

Cool-бренди не відпускають споживача навіть у ситуаціях, коли відсутній факт їх споживання. Такі бренди легко виграють битву за гаманець споживача не тільки усередині своєї категорії, а й за її межами.

Кулхантинг дозволяє швидко отримати точний і об'ємний зріз настроїв і очікувань цільової аудиторії, а отже – адаптувати під них пропозиції, комунікацію, позиціонування.

Ще одним сучасним видом маркетингових досліджень, який відповідає дещо іншій меті дослідження, а саме, визначенню відповідності якості обслуговування позиції на ринку та іміджу компанії є метод «таємного покупця».

Таємний покупець (від англ. *mystery shopping*) – метод дослідження, який застосовується як у рамках маркетингового дослідження, спрямованого на оцінку споживчого досвіду, отриманого клієнтом у процесі придбання товару або послуги, так і з метою вирішення організаційних завдань, наприклад, вимірювання рівня дотримання стандартів обслуговування клієнтів співробітниками в організації, тощо [5].

Даний метод досліджень надає можливість: оцінити рівень якості послуг, що надає компанія; розробити план управління послугами, що надаються, продажами та обслуговуючим персоналом; здійснювати моніторинг ефективності виконання плану з управління послугами, продажами та персоналом; розробити тренінги та програми управління обслуговуючим персоналом; отримувати зворотній зв'язок щодо місця продажу, безпосередньо самого продукту, демонстрації продукту тощо; отримувати інформацію щодо задоволеності та вмотивованості обслуговуючого персоналу.

Головним фактором, який впливає на параметри оцінки, формує етапи дослідження, визначає портрет «таємничого покупця», а також характер і форму взаємодії і управління учасниками системи маркетингових досліджень є специфіка об'єкта. Профіль «перевіряючих» при цьому максимально збігається з профілем справжніх покупців /клієнтів, що робить результати перевірок виключно об'єктивними. «Таємні покупці» ретельно підбираються й проходять спеціальне навчання та тренінги, а при формуванні оцінки спираються на спеціально сформульовані чіткі та прозорі критерії оцінювання.

Методи отримання інформації при проведенні *Mystery Shopping* можуть бути різними: індивідуальні візити до торговельних точок, контрольні закупівлі, телефонні дзвінки до call-центрів, офісів та магазинів, спостереження за точками продажу.

Вдалим досвідом застосування даного методу, може похвалитися відома туристична компанія TUI, яка впровадила програму «Таємний покупець» в 2010 році. Даний інструмент є одним з пріоритетних у маркетинговій стратегії компанії. За два роки за допомогою програми TUI вдалося досягти зростання якості обслуговування клієнтів на 27% [6].

На даний час в усьому світі методика «Таємного покупця» особливо часто застосовується в роздрібній мережі, банках, ресторанах, готелях, мережах АЗС.

Успішність практичного застосування таких методів як трендовчінг, кулхантинг, метод «Таємного покупця», свідчить на користь використання поряд з тра-

диційними методами і нестандартних підходів до вирішення питань маркетингу. Сучасні методи тільки з'являються на українському ринку маркетингових досліджень, однак вже зарекомендували себе як перспективні.

Література

1. Демків Я. В. Методичні підходи до проведення досліджень споживчих потреб на ринках високотехнологічних товарів. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11054/1/07.pdf>
2. Майкл Л., Воркс Дж., Вотсон-Хемфил К. Стремительные инновации. – К.: Companion Group, 2006. – 350 с.
3. Ілляшенко Н.С. Трендвотчинг як інструмент визначення стратегічних напрямків розвитку / Н.С. Ілляшенко, А.С. Росохата. // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 1 с. 29 – 35.
4. К. Бочарский. Охотники за крутым . Журнал «Коммерсантъ Секрет Фирмы» №18 от 14.05.2007, стр. 1008 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/858486>
5. Вікіпедія. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Таємний_покупець
6. TUI: программа «Тайный покупатель» позволила повысить качество сервиса. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.mshopper.ru/?pid=343>



Иванова А.Я.

Магистрант 1 курса
Северо-восточный федеральный университет,
Финансово-экономический институт, г. Якутск

Ульянова У.А.

Магистрант 1 курса
Северо-восточный федеральный университет,
Финансово-экономический институт, г. Якутск

МЕНЕДЖМЕНТ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова / Keywords: совместные предприятия / representation of joint venture; транснациональные компании / multinational companies; инвестиции / investment of capital; филиал / branch; совместное управление / joint lead manager.

Необходимость создания совместных предприятий в России обусловлена тем, что такого рода предприятия играют важную роль в создании рынка, а также способствуют вхождению страны в систему мирового экономического хозяйства.

Создаваемые в России совместные предприятия оказывают положительную роль в обучении управленцев нового поколения современным методам ведения международного маркетинга, также обеспечивают приток иностранных инвестиций, который становится гарантом, обеспечивающий научно-технический прогресс на предприятии. Совместные предприятия, имеющие в своем вооружении передовые технологии, могут стать конкурентоспособными на мировом рынке.

Характерными чертами совместных предприятий является высокий уровень заработной платы, хорошая производительность труда, новейшие мировые технологии.

Совместные предприятия – это объединение инвестиций двух или более предприятий. Регистрируют обычно такие СП в стране одного из учредителей, ссылаясь на действующее законодательство.

Существуют различные типы СП, но чаще всего встречаются:

- картели
- тресты
- синдикаты
- концерны

Картель – объединение предприятий на договорной основе. В основном создаются с целью получения прибыли путем устранения конкурентов. Участники картеля имеют общую политику ценообразования, обмениваются новыми технологиями.

Трест – форма монополистического объединения, при котором участники лишаются коммерческой, производственной, иногда и юридической самостоятельности. Власть в тресте принадлежит главному предприятию.

Синдикат – совместное предпринимательство, которое осуществляет централизованную закупку сырья и продажу производимой продукции. Но на мировом рынке такой тип совместного предприятия не распространен.

Концерн – объединение предприятий, которые связаны друг с другом совместными интересами, договором, капиталом. Чаще всего мелкие предприятия объединяются вокруг одного крупного предприятия (материнской компании), которая владеет акциями этих предприятий. Предприятия, которые входят в концерн, имеют свою хозяйственную деятельность, производят свои собственные товары, но являются дочерними компании головного предприятия.

Порой совместные предприятия сталкиваются с проблемами, которые возникают при начальном этапе создания такого рода компаний.

Не стоит забывать, что во многих странах существуют отличия в системе управления. Основными проблемами являются: культурные, языковые, временные отличия, различия в ведении дел, поэтому при взаимодействии смешанных компаний, в управлении преобладает кросскультурный менеджмент.

Создавая совместные предприятия, мы должны учитывать, что все народы разные, и каждая культура обладает своей системой ценностей, которые были выработаны многими поколениями, поэтому в межнациональном деловом взаимодействии в целях повышения эффективности управленческой деятельности, особое внимание следует уделять кросскультурному менеджменту. Различия можно встретить в повседневной жизни, которые проявляются в несовпадении мнений по поводу роли женщины в обществе, в стиле поведения, в готовности служить компании, в способе ведения дел. Прежде чем начать вести дела в другой стране, следует ознакомиться с культурой, традициями и обычаями нации, также неплохо выучить государственный язык, ознакомиться с национальной этикой ведения бизнеса.

Язык – важнейший инструмент коммуникации. При ведении дел, представители фирм обращаются к услугам переводчиков, которые в силу не знания специфики данного бизнеса, не могут передать в полном объеме нужную информацию, поэтому идеальным вариантом в таких случаях будет – работник, прошедший деловую и языковую практику в стране, в которой собираются открыть совместное предприятие.

Важное значение имеет различие в часовых поясах. На первый взгляд – это может показаться незначительным, но при ведении дел, возникает срочная необхо-

димось связи с партнерами по бизнесу, чему мешают различия во времени.

Существуют национальные особенности деловой этике в разных странах. Для того чтобы понять эти различия, мы можем на примере рассмотреть два варианта делового общения – китайского и европейского. Бизнес в Китае можно заключить только в том случае, если вас порекомендовали как надежного партнера. Для китайцев, в первую очередь, партнер – это друг, а в Европе – бизнес отношения редко перерастают в дружбу. Для китайца важно слышать его должность при общении с иностранным партнером. Китайскому партнеру, в особенности руководителю, необходимо находится в производственном цеху, для контроля выпуска товара, в то время как у европейского управленца есть «помощники».

В заключение хочется отметить, что эффективное управление совместным предприятием возможно лишь в случае учета всех аспектов ведения бизнеса с иностранными партнерами.

Список литературы:

1. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2011. – 800 с.
2. Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. Т.А. Нестика. – М: Дело, 2001 г. – 448 с.
3. Мясоедов С.П., Основы кросскультурного менеджмента: как вести бизнес с представителями других стран и культур: учебное пособие для студ. управленческих и эконом. спец. вузов, 2003. – 256 с.

THEORETICAL ASPECTS OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE COMPANY

Introduction: *In the market conditions, characterized by instability of the macro-and microeconomic factors, one of the primary tasks of leadership is the formation and evaluation of current and future business opportunities, i.e. its capacity; balance of business opportunities with the potential of the environment to achieve planned objectives and in order to survive in a competitive environment today and in the future. Under conditions of limited resources in the country, the inner potential of the company must be regarded as the main resource of its development. Ensuring effective use and further increasing the resource potential has become one of the top priorities of the company's management as well as all its units [2].*

The study of various aspects of economic, industrial and resource potential is reflected in the works of many local and foreign scientists and economists: V. H. Andrijchuka, O. A. Bohuckoho, M. V. Hladiya, V. K. Harkavoho, I. V. Mehedina, H. M. Pidlisnec"ko, O. S. Fedodina.

Materials and method: The basic concept of the resource potential of the category is the general category – resources. The term “resource” – means the supply, source. To the resources we refer stocks and sources of raw materials, materials, property, cash, work.

The main resource feature is its reproducibility, which is done both in the form of use value and value in the form. The process requires operation of enterprises constantly attraction of new resources. The term “potential” (Latin – force) – is opportunity, ability, power that exists in a latent form and can be detected under certain conditions.

Thus, the potential is the collection of resources and capabilities that can be used now to achieve certain goals.

The scientific approach to the study of resource potential implies the need to justify its theoretical model, that is not only more fully reflect the object, but also to be an instrument of its profound study. Analyzing the concept of “resource production potential” among economists, there are different points of view. Some understand under resource and production potential only the amount of resources, while others – the main production assets. It is unclear what funds should be included in this potential. This in turn creates an inconvenience in determining the efficiency criterion use of production capacity.

In the scientific literature, the first person to mention the concept of “resource and production potential” was A.I. Anchyshkin. He said that “the resource and production potential of the economy is characterized by inputs, size, structure, technical level and quality ...” to include in its set of resources in the production process takes the form factors of production [1].

Thus under production resources he understands the means of production, labor and natural resources involved in the economic sphere. At present they differ two resource positions as to the concept of resource potential. First is the resource production potential,

which is a collection of resources without taking into account their relationships and participation in the production process. So, L.I. Abalkin thinks that the potential is a generalized description of resources. As the “quantity and quality of resources available in a given economic system” – understands the resource and production potential (RPP) of I.I. Lukinov. According to D.A. Chernykov, RPP is characterized by “a set of resources without real relationships that develop in the manufacturing process”.

The feature of the second resource is the RPP treatment as resources collection that are able to produce a certain amount of wealth, for example E.B. Fihurnov counts that resource and production potential “describes the resource production of quantitative and qualitative parameters that determine the maximum capacity of society for the production of wealth at any given moment”.

Results: Analysis of the above stated points of view allows us to determine the resource potential as a set of interrelated components: the resource and raw materials and production capacity, aimed at achieving efficient operation of industrial and economic structure. Quantitative and qualitative parameters of these potentials and their integration determine the production capacity operation. Resource potential can serve as a characteristic of both the major systems (the economy, industry), and small, local (associations, enterprises). But upon this, given potential of any of the declared subsystems does not function independently. There is a process of interpenetration of potential “exchange” by their separate components, which leads to an increase in resource production potential of each subsystem.

Conclusion: Taking into account the current state of the economy the presence of the resource potential of the company could not affirm the effectiveness of the company. Effective enterprise activity is provided primarily by the quality of resource potential.

References

1. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2004.
2. Довгаль, Н. С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н. С. Довгаль // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 1. – С. 42-45
3. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004.

DISCLOSURE OF THE IMPORTANCE OF BASIC FINANCIAL INSTRUMENTS

Keywords: financial instruments, stock market, stocks, bonds, futures, options.

Abstract. *A financial instrument is anything that carries an implied or actual value and can be converted to cash. While cash is considered the most fundamental financial instrument, there are many other examples such as stocks, bonds, gold (or other precious metals), savings accounts, real estate, vehicles, and collectibles. Just about anything that can be sold for cash can be considered a financial instrument.*

Statement of the problem. The development of effective stock market – one of the priorities of the state today. One of the main factors that determine market attractiveness to investors and the efficiency of its operations, it serves the availability of financial instruments that meet the interests of participants and enable them to effectively perform its functions. Nowadays businesses have the ability to send free financial resources not only to enhance their own activities, but also invest in other businesses, to lend, to joint activities with other entities and perform other such operations. The above operations are carried out by means of financial instruments. But in order to effectively and profitably operate the financial instruments of the stock market need to clearly understand their nature and significance.

Analysis of recent research and publications. Investigate the issue of disclosure of the essence and significance of financial instruments dealt F. Fabotsy “Financial Instruments”, which in book “Financial Instruments” painted in great detail the nature of almost all known instruments. Disclosure of Financial Instruments, namely because of their classification worked I.M. Burdenko in his scientific paper “Financial Instruments: classification features.” T.A. Hovorushko the scientific article “Prospects for financial instruments by domestic enterprises” reveals the essence of derivatives. A.P. Dankevych in his scientific work “Financial Instruments features definitions, classification and treatment” revealed the known value of financial instruments. In his book “Markets in Financial Instruments” V. Kabanov provides a definition of financial instruments, thereby revealing their identity. But the nature and significance hardly revealed and it shows the relevance of the issue and its subsequent investigation.

The main material of research. Financial instruments – any contract that results in the creation of a financial asset of one entity and a financial liability or equity instrument of another entity.

Stock market (market of securities) – a set of stock market and the relationships between them with regard to placement, circulation and accounting for securities and derivatives (derivatives) [3].

Not all securities come from money capital, because the stock market can not be fully attributed to the capital market. In the part where the stock market is based on money as the capital, he called the stock market and in this incarnation is part of the financial serv-

ices market. Most of the stock market is the stock market. Another part because of its small size is not received special names, and so often the concept of the stock market and stock market are considered synonymous. Thus, the stock market is made up of stock components (capital market) and the scope of money market where the turnover of short-term securities, which can be considered as part of both markets simultaneously [2].

Investing in the stock market is due to the sale of capital market instruments traded on the Stock Exchange. The most common capital market instruments are stocks, bonds, futures and options.

Share – registered security identification property rights of the owner (shareholder) relating to the company, including the right to receive part of the profits of the company in the form of dividends and the right to receive part of the property of the company in case of liquidation, the right to control the joint stock company [3].

All shares conditionally divided into two types: ordinary and preference shares.

Regular (ordinary) shares (common stocks) – it shares directly buy investors in the securities market and gives investors the right to one vote at the shareholders' right to participate in the distribution of income and assets of the issuer in case of liquidation after preferred stock, and the right to receive part of the firm's profits as dividends whose size and form of payment has not fixed and depend on the size of the net profit of the company and the relevant decision of the general meeting of shareholders.

Dividends on ordinary shares are mostly paid by the issuer in case of a significant profit. If the issuer's economic performance has received a slight profit, or his work was flawed, dividends on ordinary shares are not paid. However, in practice foreign countries sometimes happen that a dividend on ordinary shares for the last year and paid when the activity of the company was losing money. Matching funds for this purpose are of unused fund issuer profits from previous years. Note that in Ukraine a form of payment of dividends is not practiced today.

The amount of dividends on ordinary shares varies over a wide range, and depending on the issuer's profits can reach 90 % of the nominal value of the shares, and in some cases, when the company is thriving and has great gains, dividend payments per share may be several times greater than the face value. Ordinary shares are very popular in the securities markets

Preference shares (preferred stocks) – it shares that do not provide the right to vote at general meetings of shareholders, unless stipulated issue, but they entitle the holder to receive guaranteed dividends and participate in the distribution of profits and assets of the issuer at liquidation. Copyright holders of preferred stock are satisfied first compared with the rights of holders of ordinary shares.

Dividend payments on preferred shares always hold regardless of the issuer's profits this year. Sometimes, if the return on common stock exceeds the return on preferred shares, the issuer can change the amount of dividends on preferred stock. Sometimes owners of preferred shares shall be entitled to vote at a general meeting of shareholders, in particular may issue preference shares of the “one share – one vote” or “one share – a few votes” [5].

Bond – a security certifying making him the first owner of money determines the relationship between the owner of the loan and the bond issuer, the issuer confirms commitment to return to the owner of the bond nominal value provided in the prospectus (for

Table 1

Qualification types of bonds

Classification features	Type of bond
Depending on the issuer	State; Local; Institutional
Depending on the main registration office of the issuer and the market rotation	Domestic; Foreign
Depending on the interest payments of remuneration	Interest; interest-free; Discount;
Depending on the term «life»	Short-term; Medium-term; Long-term; Perpetual
Based on the risk	Secured; Unsecured
Depending on the mechanism of dividend payments and registrations circulation	corporate; At the sight
Depending on the form of dividends	with a fixed coupon rate; floating coupon rate; zero coupon rate

government bonds Ukraine – terms of placement) and pay period income on bonds, unless otherwise provided by the prospectus [3].

Bonds produced during the pressing needs of the issuer to raise additional funds for the implementation of new technologies, modernization of production, various social programs. The most significant difference is the bond of shares that bond gives investors a stable income only in a certain finite interval of time and completely loses its value at maturity and refrain bonds to maturity. In addition, the bond-holder is not entitled to participate in the management activities of the issuer; it only finances these activities for the full fee.

Since the bonds always pay fixed dividends, they are sometimes referred to as securities with fixed income. Size dividend per cent recorded in the certificate form bonds. The interest rate at which interest is calculated money called coupon rate. It can be constant or variable depending on the type of bonds. In some cases, the bond issue special coupons attached to it, which, depending on the conditions of release, quarterly, or annually pay interest. Interest accrued on cash coupon rate, called a coupon bond (quarterly, semi-annual, annual).

Depending on certain selected criteria in the world distinguish many types of bonds and how they classifications, so each case should target fixed by law for the securities of a particular country. Qualification types of bonds considered in Table 1.

Futures contract (futures contract), or futures contract is the purchase and sale of a number of goods (asset) at a future date at a price fixed at the time of the transaction.

Making futures contracts takes place between the buyer and the exchange on the one hand and the exchange and the seller – the other. In a series of contracts or type by a sin-

gle price. Volume of one contract (lot) according to standardized specifications introduced Stock Exchange. Terms of standard agreements, terms and closing positions – arbitrary. Yes, most of the financial futures contracts are due date (delivery) in March, June, September or December. A future price is quoted per unit varies during the day and trades from one day to the next. As a result, all positions open futures contracts at the end of each trading day are transferred under the new market price. If the price of the goods (assets) increased, to the buyer immediately receives cash in the amount of winnings. The same amount was withdrawn from the account of the seller. So the buyer of a futures contract makes a profit if the futures price increases. If due to unfavorable market situation the amount in the account of the buyer falls below maintenance margin, which is usually 70-80 % of the original (although it may be equal), the buyer must pay in cash variation margin, or futures position will be eliminated. If the situation is favorable, the excess of the initial margin account may be withdrawn by the investor [2].

There are the following basic types of futures traded on the international market:

- Futures products;
- Futures exchange;
- Interest Futures (Futures on interest rates);
- Futures on stock indices (equity indexes) [5]

Option – the right to buy or sell a specified value (goods, a security futures contract) under special conditions, in exchange for payment of compensation – bonuses [4].

The object of the option may be the real goods – raw materials, stocks, currencies and futures contracts listed assets. Powered executions are three types of options:

- the option the right to buy (option call);
- the right to sell the option (option put);
- Dual option (doubles option; put and call option) [1].

Options «shackles» and «count» are in many exchanges. Besides the contracts individually (OTC or «over the counter»); usually they are participants in financial institutions, including investment banks and their clients. Organization of options trading on exchanges similar to the stock futures trading. A key role it plays in the clearing system exchange (clearinghouse), which provides payments for contracts. Purchase / sale of an option involves signing two contracts – one between the buyer and the exchange serving the seller, and the second – between the exchange and the seller, and the exchange acts as the buyer. Make a purchase and sale of an asset in such contracts is called a performance option. If the buyer has decided to close his position without the option exercise during the period of its validity, it can just be sold; the seller attitude is similar to closing the purchase order is an option. If the buyer decides to execute the option, the seller chooses a clearinghouse of an option under the specific rules established by the exchange.

The key elements of an option contract are:

- premium (premium) – the amount paid at the sale and purchase of the option (the price of an option contract);
- strike price (exercise price), or the price of «strike» (strike) – the price of purchase / sale of assets;
- completion date (expiration date) – the date when the right to buy an asset (at options «call») or sell it (with options « shackles») is lost;

- «sale, which closes the position» (closing sale) – an agreement under which the position of the investor prior to the transaction closes, the deal is counter to the agreement when you purchase option;
- «buying, closing position» (closing purchase) – agreement, reverse (counter) an agreement for the sale of the option.

Stock markets provide standardized options contracts, as well as automatic closing positions. For example, in the U.S. there is a clearing corporation options (OSS) – the company which owns several markets simultaneously. Through computer system monitors OSS option position of each investor. Once the buyer and seller decide to enter into a particular option contract and the buyer pays an agreed premium, OCC becomes the buyer to the seller and the buyer to the seller. At this point, all direct connections between the buyer and seller are terminated. If the buyer decides to execute the option, the OCC takes the guesswork seller with open position and tell him about the execution. OSS also guarantees delivery of assets if the seller is unable to do so. If in the future buyer will be seller of a contract, then the computer will mark OSS counter positions and eliminate them.

There are also OTC options, which, unlike the stock are not standardized. They are characterized by a higher value, which reflects the ability to select a desired setting, and lower liquidity, as used for defined investment objectives and typically implemented for execution.

OTC (over-the-counter) trading options is gradually losing its meaning except for currency options market, where banks are discharged currency options of European type. OTC currency options market competes with the exchange (Philadelphia Stock Exchange, London, Chicago (Chicago Board Option Exchange – CBOE), Amsterdam, Singapore). Thus, OTC currency options transactions dominate the U.S.dollar. The largest volume of options contracts account for exchange value of the dollar – euro and dollar – yen. This option contracts to account for the largest share in the total turnover of the foreign exchange market, while the share of currency swaps in daily turnover is low [6].

Conclusions from this study. Thus, examining the nature and significance of the main financial instruments of the stock market, it is clear that leverage the processes of distribution and redistribution of capital between different segments of the market are financial instruments that represent a form of existence of financial products. Financial instruments include both financial assets and financial liabilities. Choose one of the most effective financial instruments of the stock market is not possible because each of the submitted financial instruments has its specific activity and application.

An important factor in the use of financial instruments in its operations as an additional source of funds mobilization is investing surplus funds in various projects, selecting profitable ways to invest in accordance with the current needs of business enterprises.

The integration of the financial market of Ukraine in the global financial system involves the use of new financial instruments in national practice, is characterized by great diversity and complexity of financial instruments, but by examining the nature and significance of financial instruments allows participants of the stock market to get a high return for low investment.

REFERENCES

1. A.M. Sohatska Exchange business: Tutorial. – 2nd ed. changes. and add. – Ternopol: Carte blanche, K.: Condor. – 632 p., 2008

2. E.M. Sich Financial services market.:Teach.Guide.-Kyiv:Centre textbooks, 2013 – 428s.
3. Law of Ukraine «On Securities and the Stock Market» dated February 23, 2006 – № 3480-IV of the amended
4. National Bank of Ukraine//<http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Stock market of Ukraine//<http://cinnipaperi.org.ua/tipi-akcij>
6. Ukrainian Fund for Entrepreneurship Support//<http://ufpp.kiev.ua/sut-ta-vidi-fyuchersnix-kontraktiv/>

Kats M.V.

Ph.D. student at Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

Shvets V.G.

Doctor of economics, professor at Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

ACCOUNTING STANDARDIZATION BASED ON INTERNATIONAL PRACTICE FOR THE UKRAINIAN ENTERPRISES

Abstract: *Standardization of the national enterprises' accounting in compliance with international standards is an essential condition for further development of nonfinancial institutions in their integration into the global economic community. The accounting upgrade is expected to be very effective primarily from the perspective of accounting practice. Out-of-Ukraine based international companies commonly use twice less primary accounting documents for buy-sell transactions and their recording. This practice should be applied to the Ukrainian business to bring the accounting of national companies in compliance with their foreign subsidiaries. Likewise it is to simplify accounting for international companies that have subsidiaries in Ukraine.*

Keywords: accounting, bookkeeping, invoice, purchase order, VAT invoice.

Standardization of the national enterprises' accounting in compliance with international standards is an essential condition for further development of nonfinancial institutions in their integration into the global economic community. The accounting upgrade is expected to be very effective primarily from the perspective of accounting practice, bookkeeping process in the part of primary documentation, and expansion of business activity.

These changes will be useful primarily as a practical matter of accounting. Initiators of new additional forms of accounting documents on economic activities only think over how to tighten control over the activities of legal entities, and do not think about what a burden for organizations is to collect, record, save and monitor all required documentation. There are entire departments on big and medium enterprises involve just in work with documentation. Their duties are to receive, check and prepare for safekeeping primary documents of buy-sell operations. Also it requires big enough storage location for current archive and long-term noncurrent archive and expenses on paper and services of outside organizations (in the case of lack of own storage space). A large number of original documents results in delay of its receipt, error in dates of documents, its numbering, differences due to different ways of rounding in invoice and tax invoice, time required to correct and send right version, and most importantly – penalties by State tax Administration of Ukraine for any of these infractions.

The *purpose* of the article is to study the international practice of documenting process of the purchase and sale of goods and inventories, make its comparison with the experience of such operations in national accounting and propose variants of possible improvement and simplification based on standardization and harmonization in compliance with international standards.

To achieve this purpose it is necessary to solve the following *issues*:

- describe the main types of accounting documents, which are issued for goods buy-sale operations in the world;
- explore the expediency of using international experience in part of purchase and sale documenting.

Consider foreign documenting experience of business transactions of purchase of inventories mainly paying attention to the amount of the necessary primary documents, and compare it with the national. International experience offer to use 3 types of basic documents for processing business transactions purchase / sales inventory: purchase order, invoice and tax invoice (VAT invoice), if the company is registered as a payer of VAT (Dobler, 2006).

A *purchase order* is a commercial document and first official offer issued by a buyer to a seller, indicating types, quantities, and agreed prices for products or services. Acceptance of a purchase order by a seller forms a contract between the buyer and seller, so no contract exists until the purchase order is accepted. It is used to control the purchasing of products and services from external suppliers. Creating a purchase order is typically the first step of the purchase to pay process (Wikipedia).

Companies use purchase orders for several reasons:

- purchase orders allow buyers to clearly and explicitly communicate their intentions to sellers;
- sellers are protected in case of a buyer's refusal to pay for goods or services;
- purchase orders help a purchasing agent to manage incoming orders and pending orders;
- purchase orders provide economies in that they streamline the purchasing process to a standard procedure;
- commercial lenders or financial institutions may provide financial assistance on the basis of purchase orders (Overview of Accounting Process for Purchase Orders).

Many purchase orders are no longer paper-based, but rather transmitted electronically over the Internet. It is common for electronic purchase orders to be used to buy goods or services online for services or physical goods of any type. But in Ukraine Order in Paper form are commonly and highly used.

In Ukraine, the common ordering practice is little different. This is usually orally form by telephone or in writing form by e-mail followed by the need to contract, which will include: quantity, price, delivery terms, etc. These differences relate primarily to the fact that the domestic e-commerce has not yet achieved a development, as abroad and not all manufacturing plants have developed official sites on the Internet, which would be fully represented by their products with the ability to issue an order for its purchase. Consequently, international Purchase order can actually replace two Ukrainian documents: orders and vendor contract.

An *invoice* is a commercial document issued by a seller to a buyer, relating to a sale transaction and indicating the products, quantities, and agreed prices for products or services the seller has provided the buyer. Payment terms are usually stated on the invoice. These may specify that the buyer has a maximum number of days in which to pay, and is sometimes offered a discount if paid before the due date. The buyer could have already paid for the products or services listed on the invoice. From the point of view of a seller, an invoice

is a sales invoice. From the point of view of a buyer, an invoice is a purchase invoice. The document indicates the buyer and seller, but the term invoice indicates money is owed or owing. Some invoices are no longer paper-based, but rather transmitted electronically over the Internet. It is still common for electronic remittance or invoicing to be printed in order to maintain paper records. Standards for electronic invoicing vary widely from country to country (Wikipedia).

Thus, two national accounting documents (invoice for payment and Invoice) can be replaced by another single document. In addition, an important nuance is that the documents in international practice could not be assured by signatures and company stamp, and could be sent to counterparties electronically as valuable documents that can be accounted for, and which are enforceable. The fact that the process of invoices signing from both sides in Ukrainian practice takes much time, especially when contractors geographically located in different regions and parts of the country, and often documents are lost during delivery / transferring their by mail, which does not allow to reflect them into account in time. To solve this problem, accountants make records in accounting bases according to documents copies provided by sellers. But it is not a solution of the problem because often original documents and copies received before are not the same in the part of cost, quantity, date, numbering, etc., and their correction and delivery of new ones can take the long term. Therefore, the widespread cases for domestic enterprises are to obtain documents with a delay of 2-3 months from the date of the event.

In the recent time Ukrainian government approved changes to national laws. According to these new improvements national companies can do their business without round stamp, presence of which was obligatorily in the past. From now all accounting primary documents are legally enforceable without company stamp. There are many discussions about advantages and risks of such decision, but it is clearly that Ukraine made a breakthrough on the way of compliance with international accounting practice and electronic document management.

If you are registered for VAT, then whenever you supply goods or services to someone else who is also registered for VAT you must give them a *VAT invoice*. A VAT invoice shows certain VAT details of a sale or other supply of goods and services. It can be either in paper or electronic form. A VAT-registered customer must have a valid VAT invoice from the supplier in order to claim back the VAT they have paid on the purchase for their.

The following are not VAT invoices:

- pro-forma invoices;
- invoices that state 'this is not a tax invoice';
- statements;
- delivery notes;
- orders;
- letters, emails or other correspondence.

You cannot reclaim the VAT you have paid on a purchase by using these documents as proof of payment (VAT invoices: what they must show).

If you are registered for VAT you must give any VAT-registered customers a VAT invoice for any standard-rated or reduced-rated goods or services you sell them. If you are a retailer, you do not need to issue a VAT invoice or receipt unless your customer asks for one. As a VAT-registered supplier, you may be liable to a fine if you do not issue a VAT invoice for

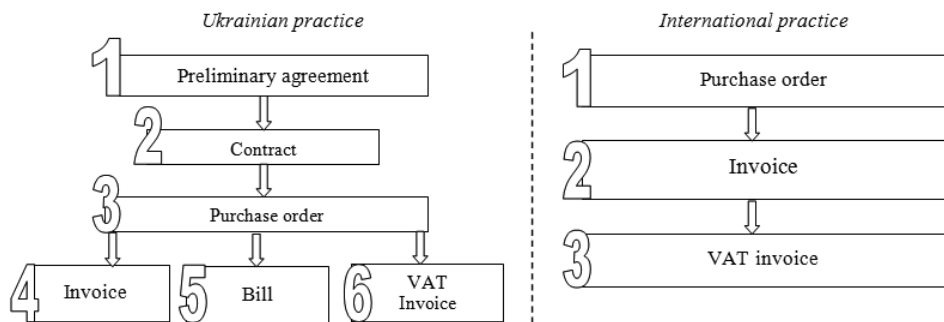


Figure 1: Primary documents for inventory buy-sell operations: International and Ukrainian practice*

*Source: developed by author.

a supply you have made when asked to do so by a VAT-registered customer.

You can issue, receive and store your VAT invoices in electronic format. Electronic invoices must contain the same information as paper invoices.

From January 2014 in Ukraine there are no more obligatory to have paper VAT invoices. National enterprises can swap VAT invoices with each other in electronic form by Internet and special software without keeping and saving its papers forms. Of course, this improvement has positive effect on accounting process, but as yet not widely extended. But this legislation changes make our accounting practice more close to international.

Thus, there is a real mechanism to simplify inventories buy-sell operations documenting, mainly by reducing the number of documents (figure 1).

In fact, algorithm could be shorter. We can combine invoice and VAT invoice in one document. Joint invoice (VAT invoice + Invoice) must show:

- an invoice number which is unique and follows on from the number of the previous invoice;
- the seller's name or trading name, and address;
- the seller's VAT registration number;
- the invoice date;
- the time of supply;
- the customer's name or trading name, and address;
- a description sufficient to identify the goods or services supplied to the customer;
- the rate of any cash discount;
- the total amount of VAT charged expressed in sterling.

For each different type of item listed on the invoice, you must show:

- the unit price or rate, excluding VAT;
- the quantity of goods or the extent of the services;
- the rate of VAT that applies to what's being sold;
- the total amount payable, excluding VAT

If you issue an invoice that includes zero-rated or exempt goods or services, you

must:

- show clearly that there is no VAT payable on those goods or services;
- show the total of those values separately.

Such improvement should be applied to the Ukrainian business to bring the accounting of national companies in compliance with their foreign subsidiaries. Likewise it is to simplify accounting for international companies that have subsidiaries in Ukraine.

Standardization of the national enterprises' accounting in compliance with international standards is an essential condition for further development of nonfinancial institutions in their integration into the global economic community. The accounting upgrade is expected to be very effective primarily from the perspective of accounting practice. First of all, it will reduce the burden of the documents, which is quite a challenge of all existing large and medium-sized and promote the development of e-commerce, which will also save much businesses time and resources. Out-of-Ukraine based international companies commonly use twice less primary accounting documents for buy-sell transactions and their recording. Additionally, it will lead to improvements in accounting through the use of modern information technologies that are viable mechanism to simplify and save time for absolutely all business operations of the company.

I would also like to point out that now is quite widespread practice of financial reporting and accounting according to international standards. But adoption of basic international accounting rules, requirements and regulations barely related to changes in business transactions documenting. Ukrainian legislation still offers many primary documents on base of which is required to reflect economic activity on the accounts. Clearly, positive changes as simplification, improvements and reduction of documents list will be very useful for national companies, first of all from the practical point of view.

References:

1. Dobler, Donald W; Burt, David N (2006). Purchasing and Supply Management, Text and Cases (Sixth Edition ed.). Singapore: McGraw-Hill. p. 70.
2. Invoice // Wikipedia. Available at: <http://en.wikipedia.org/wiki/Invoice>.
3. Overview of Accounting Process for Purchase Orders // University of Toronto. Available at: <http://www.finance.utoronto.ca/services/finmgmtpo/process.htm>.
4. Purchase order // Wikipedia. Available at: http://en.wikipedia.org/wiki/Purchase_order.
5. Purchasing Documents and Procedure // Leoisaac. Available at: <http://www.leoisaac.com/fin/exercise18.htm>.
6. Recording purchases // CliffsNote. Available at: <http://www.cliffsnotes.com/more-subjects/accounting/accounting-principles-i/accounting-for-a-merchandising-company/recording-purchases>.
7. VAT invoices: what they must show // HM Revenue&Customs. Available at: <http://www.hmrc.gov.uk/vat/managing/charging/vat-invoices.htm#1>.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Малый бизнес является структурной частью рыночной экономики, обеспечивающей развитие конкурентного рыночного механизма. Увеличение скорости изменения спроса клиентов, требований к параметрам, и короткие жизненные циклы приводят к тому, что производство и управление предприятий малого бизнеса необходимо перестраивать.

Прежние стандартные программы уже не в состоянии предложить организациям эффективных решений связанных со стратегическим развитием. XXI век заставил руководителей изменить подход к управлению бизнесом, стать более гибкими в принятии решений, внести коррективы в существующую систему. В современных условиях роль малого предпринимательства трудно переоценить, так как оно не только способствует оптимизации структуры рынка, но и способствует росту занятости населения и формирует большую часть валового внутреннего продукта.

Не всякое предприятие может относиться к предприятиям малого бизнеса. Среднегодовая численность всех работников предприятия не должна превышать 100 человек. Среднемесячный оборот предприятия должен составлять не более 400 млн. руб. Доля в уставном капитале других юридических и физических лиц не менее 25 %.

В настоящее время инновации для малого бизнеса становятся необходимыми для сохранения конкурентоспособности и дальнейшего процветания. Развитие инновационной активности малого бизнеса в экономике страны зависит от факторов, таких как стоимость, прибыль, спрос и предложение. Инновационная деятельность предприятий малого бизнеса сдерживается из-за слабой поддержки предприятий инновационной сферы со стороны государства.

Для дальнейшего развития малого бизнеса необходимо разработать со стороны государства комплекс мер, стимулирующих внедрение инноваций на предприятии, а именно предоставление льготных кредитов на инвестиционные проекты, выделение целевых кредитов на инвестиции.

Сегодня перед малым бизнесом все острее встают вопросы реализации продукции с ориентацией на конкретного потребителя. В данной ситуации необходимо качественное прогнозирование потребительского спроса на будущий продукт. Особенно сложно прогнозировать спрос на совершенно новый продукт. Поведение потребителей является наименее предсказуемым фактором воздействия на инвестиционную деятельность. Предприятиям необходимо предугадывать, создавать спрос на инновационную продукцию, что связано с большими финансовыми вложениями.

Также реализовать свой экономический потенциал малые предприятия могут через получение кредитов для финансирования текущей деятельности. Но предлагаемые банковские продукты по кредитованию малого бизнеса не являются

выгодными для предпринимателей и не способны стимулировать предпринимательскую активность населения. По данным Сбербанка с помощью инновационных кредитных продуктов «Бизнес-старт» объем кредитования малого бизнеса вырос за 2013 год приблизительно на 30% по сравнению с уровнем прошлого года.

По итогам анализа современного рынка кредитования малого бизнеса в России можно сделать выводы, что в среднем сумма кредита составляет от 10000 до 3500000 рублей, средняя процентная ставка около 16 %, средний срок кредитования около 3 лет. Из этого следует, что ежемесячная сумма платежей велика для начинающих предпринимателей.

В Ставрополе открыт первый на Северном Кавказе центр развития малого бизнеса. В нём предприниматели смогут получать финансовые услуги, а также государственные направленные на развитие бизнеса, по принципу «одного окна». Несмотря на довольно сложную экономическую ситуацию, Правительство Ставропольского края выполняет большую работу по созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе [1].

Всего лишь за год в рейтинге инвестиционной привлекательности Ставропольский край поднялся на 15 ступеней и укрепился на 33 позиции. Это было достигнуто благодаря принятию ряда нормативно-правовых актов, которые способствовали стимулированию развития субъектов предпринимательства.

Таким образом, можно сделать вывод, что роль сектора малого предпринимательства многогранна. Главное его преимущество заключается в создании новшеств, способности к быстрым переменам. Малое предпринимательство порождает спрос на новые разработки, а также способствует совершенствованию производства и управления.

Список литературы:

1. Малый бизнес Ставропольского края в 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://biz.stavinvest.ru/content/news/reggeneral/m,07,669/>, свободный.
2. Программа «Поддержка и развитие малого предпринимательства в Ставропольском крае на 2013 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.>, свободный.
3. Козел И.В. Формирование и развитие инфраструктуры предпринимательской деятельности в области технического обеспечения (на примере аграрного сектора Ставропольского края) // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2006.
4. Козел И.В., Масленникова Н.В. Диагностика потребительского поведения методом измерения отношения к продукции и организации / В мире научных открытий. – 2013. – № 4 (40). – С. 66-82.
5. Козел И.В. Проблемы координации различных систем потребительской кооперации в АПК России / Kant. 2012. – № 3. – С. 93-94.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

Ключові слова/Keywords: пенсійна система/pension system, реформування/reformation, інформаційні системи/information system, макроекономіка/macroeconomics.

Пенсійний фонд України (ПФУ) є однією з найбільших фінансових інституцій України. Його бюджет посідає друге місце за величиною після Державного бюджету України і частково фінансується з нього. Окрім того, спостерігається чітка тенденція постійного збільшення не лише суми коштів призначених для фінансування видатків Пенсійного фонду за рахунок Державного бюджету, але і їх питомої ваги у сумі обох бюджетів. У Державному бюджеті України на 2014 р. обсяг видатків, що спрямовується Пенсійному фонду України, передбачено в сумі 87 359,9 млн. гривень, що на 4 126,4 млн. гривень (або на 5%) більше, ніж у 2013 році [4].

Фінансування Пенсійного фонду України здійснюється за рахунок страхових внесків підприємств, громадян за принципом солідарності поколінь. Це означає, що внески працівників та роботодавців спрямовуються на поточне фінансування пенсій.

Визначимо основні фактори, що впливають на рівень надходжень до ПФУ:

1. Ситуація на ринку праці (рівень безробіття, оплати праці, показники працездатного віку).

2. Макроекономічна ситуація (рівень тінізації економіки, диференціація доходів громадян (коефіцієнт Джині)).

3. Демографічні фактори (співвідношення населення працездатного віку до пенсіонерів).

4. Правові фактори (законодавчо встановлена ставка єдиного соціального внеску для працівника та роботодавця).

Так, на надходження коштів до Пенсійного фонду України впливає високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення, та наявність у значної частини застрахованих осіб пільг щодо сплати внесків, низька заробітна плата, яка у четвертій частини працюючих нижча від прожиткового мінімуму, який складає 1 207 грн (01.06.2014р.) при мінімальній заробітній платі у 1250 грн. (01.06.2014р.) [4].

Зростання навантаження на працююче населення – одна з об'єктивних причин фінансової неспроможності Пенсійного фонду виконувати зобов'язання перед пенсіонерами у повному обсязі. Тобто коштів, що надходять від сплати страхових внесків, не вистачає для фінансування відповідних пенсійних виплат. В Україні видатки на пенсії були нарівні 15,3% до ВВП у 2005 р., 18% – у 2009 р., планувалися у розмірі 12% у 2013 р. [6; 7].

Рівень пенсійних витрат в Україні один з найвищих у світі, його перевищує тільки аналогічний показник в Італії (який повинен знизитися внаслідок підвищення середнього пенсійного віку і введення обмежень на виплати пенсій). За прогнозами

МВФ, до 2030 р. витрати України на пенсійне забезпечення збільшаться на 6% ВВП у порівнянні з 3,2% ВВП в Туреччині і 4,6% в Росії, в той час як в Угорщині, Естонії, Болгарії і Польщі вони фактично знизяться[5].

Вищеведене свідчить про гостру необхідність реформування пенсійної системи України, що у майбутньому допоможе подолати ті проблеми, що виникли у системі фінансового забезпечення Пенсійного фонду України.

Окрім того, для фінансової стабілізації пенсійної системи і соціального страхування в цілому, необхідно підвищити ефективність та компетентність роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади, сприяти детінізації зайнятості та доходів, тим самим дисциплінувати сплату страхових внесків. Наповнення фінансової складової Пенсійного фонду залежить від наявних правових механізмів, дія яких спрямована нині лише на фіксовані доходи та заробітну плату населення.

Важливою проблемою є і недостатня поінформованість суспільства про характер намічених змін у пенсійній системі України, через що у населення спостерігається певна недовіра до перетворень у цій сфері.

Система пенсійного забезпечення може йти поряд з новими реаліями ринкової економіки, реформуючи систему оплати праці та зростання легальних доходів населення, економічний розвиток загалом.

Сьогодні саме інформаційні системи та новітні технології є основним засобом підвищення ефективності, економічності, якості та розширення складу послуг, що надаються населенню.

Нині система збирання, обробки та ведення інформації Пенсійного фонду складається із таких інформаційно-технологічних підсистем:

- автоматизованої системи персоналізованого обліку внесків (СПОВ);
- автоматизованої системи обробки пенсійної документації на базі комп'ютерних технологій (АСОПД);
- системи призначення та виплати пенсій деяким категоріям громадян;
- автоматизованої системи обліку сплати страхових внесків і центрального сховища обліку сплати страхових внесків[1].

Розроблена і впроваджена Пенсійним фондом України інформаційна система персоналізованого обліку відомостей щодо застрахованих осіб займає ключове місце у багатовекторній системі заходів для покращення соціального страхування у державі. За допомогою обліку підвищується рівень контролю за сплатою платежів, поліпшення точності нарахування пенсій і запровадження залежності розміру пенсій від заробітної плати та сплачених пенсійних внесків.

В даний час існує необхідність подальшого реформування, перехід до сучасної багаторівневої пенсійної системи, яка ґрунтується як на розподільчій, так і на накопичувальній принципах фінансування пенсійного забезпечення.

Необхідно впроваджувати державну накопичувальну складову та активізувати недержавну пенсійну ланку, що сприятиме диверсифікації ризиків та мінімізує залежність від демографічної ситуації. Окрім того, накопичувальний принцип фінансування дозволить в подальшому використовувати пенсійні кошти як інвестиційні ресурси. Разом з тим, основою пенсійного забезпечення повинен залишитися розподільчий принцип, фінансовим центром якого є ПФУ.

Сьогодні перед Пенсійним фондом України стоять нові, перспективні за-

вдання. Крім тих, що мають стратегічний характер, наприклад, впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, є ціла низка тактичних завдань, спрямованих насамперед на покращення якості обслуговування громадян та якості самої роботи Фонду. Безумовно, найважливішим завданням є забезпечення взаємодії в єдиному інформаційному просторі, який дозволяє поєднати дані різних систем[2].

Розглянемо декілька напрямів удосконалення діяльності ПФУ.

1. Інформаційні системи

На даному етапі важливіше спрямувати розвиток інформаційних систем на створення та запровадження підсистеми прийому громадян, підвищення ефективності та якості їх обслуговування. Необхідним також є створення централізованої підсистеми призначення та виплати пенсій на базі web-технологій, створення контакт-центру, комплексної системи захисту інформації тощо. Крім того, важливо підвищувати загальний рівень поінформованості населення, що повинно створити передумови для виведення зарплат з тіньового сектора.

2. «Інтелектуальна» система

Метою розвитку всіх інформаційних систем Пенсійного фонду є запровадження «інтелектуальної» системи призначення, перерахунку та виплати пенсій на базі даних, що накопичені в системі персоніфікованого обліку, з використанням інформації про сплату страхових внесків, для досягнення якої, на нашу думку, необхідна централізація існуючих інформаційних систем, насамперед пенсійної.

3. Інформаційні кіоски

Допоміжними технічними засобами тут можуть стати інформаційні кіоски. Зараз розпочато інформаційне наповнення цих кіосків: поновлюється інформація про розміри пенсійних виплат і їх складників. Тепер майбутні пенсіонери зможуть самостійно переглянути накопичені відомості за своїм страховим свідоцтвом і уточнити перелік документів для призначення пенсії. Інформаційні кіоски дають змогу вдосконалити контроль за призначенням та виплатою пенсій з метою усунення можливих зловживань на місцевому рівні шляхом забезпечення автоматизованого контролю на центральному рівні Пенсійного фонду України.

4. Електронні канали

Серед основних пріоритетів у роботі Пенсійного фонду України – розвиток сучасних інформаційних технологій. Найактуальніші зараз – максимальна автоматизація, максимальне використання технологічних новацій. Великим досягненням сьогодні є те, що майже всі управління Фонду обладнано електронними каналами зв'язку, інтернетом. Більшість платників страхових внесків мають доступ до сучасних каналів зв'язку. Працівники установ пенсійного забезпечення можуть отримувати звіти від платників електронними каналами, що економить час як платників, так і працівників Пенсійного фонду. Усі питання вирішуються оперативним й максимально чітко [1].

Разом із тим, для підвищення ефективності розподільчої складової пенсійної системи (у т.ч. діяльності ПФУ) необхідною є подальша стабілізація макроекономічної ситуації в Україні, що сприятиме детінізації доходів, зростанню реального рівня доходів, зниження рівня безробіття, поліпшення добробуту та якості життя населення.

Використані джерела

1. Усачова Т. Фонд забезпечує вільний доступ громадян до інформації // Пенсійний кур'єр. – 2010. – №4.
2. Терещенко Г.М. Мусатова Т.А. Проблеми розвитку державного пенсійного страхування в Україні // Фінанси України. – 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://archive.nbuv.gov.ua/>
3. Про Положення про Пенсійний фонд України: Указ Президента України від 06.04.2011- № 384/2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384/2011>
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.minfin.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Інформаційного агентства «РБК – Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.rbc.ua>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua> // [UK/index](http://uk/index).

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ: ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.

Ключевые слова/Keywords: льгота/ benefit, льготное налогообложение/ tax breaks, налог/ tax, преференции/ preferences, налогоплательщик/ taxpayer, бюджет/ budget.

В последние годы сложилось неоднозначное отношение российских экономистов к оценке места, роли и направлений использования налоговых льгот в современной политике налогового реформирования [2].

По мнению некоторых экономистов (Д.С. Денисова, Е.А. Коломак, А.О. Никонова) налоговые льготы «разъедают» нашу налоговую систему, приводят к коррупции и другим негативным последствиям, и одним из стратегических направлений совершенствования налоговой политики должно стать всемерное их сокращение. Другие (А.С. Никитин, В.О. Потапов) определяют налоговые льготы как инструмент, призванный осуществлять полезную дискриминацию. Нельзя полностью отрицать налоговые льготы, так как это не соответствует принципу справедливости [2].

В соответствии со ст. 56 Налогового кодекса РФ, налоговые льготы – это предусмотренные законодательством для отдельных категорий налогоплательщиков преимущества по сравнению с другими лицами, включая возможность не уплачивать налог либо уплачивать его в меньшем размере [1].

Право использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах, дается п. 3 части 1 статьи 21 НК РФ. НК РФ четко определил круг нормативных актов, на основании которых налогоплательщики вправе использовать те или иные льготы. Следовательно, подзаконные акты (инструкции, письма и т.п.) могут разъяснять, но не устанавливать (определять) право на налоговые льготы [1].

В настоящее время в российской налоговой системе действует около 200 различных льгот и преференций – по налогу на прибыль организаций, налогу на добавленную стоимость, налогу на добычу полезных ископаемых, налогу на имущество организаций, земельному и транспортному налогам.

Так же, налоговые льготы могут быть установлены с использованием некоторых механизмов: пониженная ставка налога; уменьшение суммы налога; вычет из налоговой базы [1].

Существуют так называемые изъятия из общего режима налогообложения, которые являются скрытой формой льготирования. Это, например: освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика; имущество или земельные участки, не признаваемые объектом налогообложения; положения, устанавливающие преференциальный учет отдельных видов доходов и расходов [1].

Несмотря на то, что предоставление налоговых стимулирующих механизмов и налоговых льгот напрямую не влечет расходования бюджетных средств, указанные

меры оборачиваются сокращением доходов бюджетной системы Российской Федерации и тем самым уменьшают ресурсы государства, необходимые для решения поставленных перед ним задач. Поэтому правомерно рассматривать налоговые льготы, освобождения и прочие стимулирующие механизмы в качестве «налоговых расходов» бюджетной системы Российской Федерации [7].

Среди основных причин недополучения доходов бюджетами бюджетной системы Российской Федерации являются положения законодательства о налогах и сборах, предусматривающие освобождение от налогообложения налогом на добавленную стоимость финансовых и банковских операций. Такие механизмы являются по своей сути не льготами, а базовыми элементами действующей налоговой системы, соответствующей принципам налогообложения аналогичных операций в налоговых системах стран ОЭСР. Поэтому указанные суммы не могут быть признаны налоговыми расходами бюджетов, направленными на достижение тех или иных целей [2].

Следует точно представлять цели, которые требуется достичь при применении той или иной льготы, а также последствия для бюджета государства. Так же, следует учитывать, что любые исключения из общего режима налогообложения требуют дополнительных мер контроля со стороны налоговых органов, так как существуют риски их неправомерного использования [7].

В настоящее время работа по анализу эффективности применения льгот по налогам, разработке методике и критериев оценки их эффективности ведется только в субъектах Российской Федерации.

Налоговые поступления разграничиваются между бюджетами разных уровней власти, и соответствующий уровень власти может устанавливать свою налоговую ставку. Региональные и муниципальные органы государственной власти широко используют свои налоговые полномочия с целью расширения налоговой базы, формируемой на их территории. При этом они сознательно идут на снижение налоговых ставок в краткосрочном периоде, создавая тем самым благоприятный налоговый климат для предпринимателей, зарегистрированных в качестве налогоплательщиков.

Среди основных налоговых расходов бюджетов, направленных на стимулирование экономического развития, по итогам 2010 года выделяются следующие льготы по направлениям стимулирования:

–Инвестиционная деятельность (354 млрд. руб.) амортизационная премия по налогу на прибыль организаций в размере 10 и 30% (одномоментное уменьшение базы налога на прибыль организаций до начала амортизации основных средств) – 112 млрд. руб. (налог на прибыль организаций);

–налоговые каникулы по налогу на добычу полезных ископаемых для добывающих компаний в отношении новых месторождений и сверхвязкой нефти и ряду других – 176 млрд. руб.;

–предоставление отдельным категориям налогоплательщиков пониженной ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, – 51 млрд. руб.;

–ускоренная амортизация по налогу на прибыль организаций некоторых видов амортизируемого имущества – 15 млрд. руб.

–Инновационная деятельность (12,2 млрд. руб.)

–освобождение от НДС операций по реализации исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности – 8,2 млрд. руб.;

–освобождение от НДС операций по выполнению организациями НИОКР – 3,5 млрд. руб.;

–вычет расходов из базы налога на прибыль организаций с повышающим коэффициентом 1,5 – 0,5 млрд. руб.

–Отраслевое развитие (252 млрд. руб.)

–льготы по налогу на имущество организаций в отношении линейных объектов (в отношении имущества железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий энергопередачи) – 134 млрд. руб.;

–нулевая ставка по налогу на прибыль организаций для сельхозпроизводителей – 15 млрд. руб.;

–освобождение от НДС операций и имущества, связанных с оказанием медицинских услуг, – 41 млрд. руб.;

–освобождение от НДС операций по перевозке пассажиров – 29 млрд. руб.;

–освобождение от НДС образовательных услуг – 33 млрд. руб. [3].

В ходе детального анализа нормативных правовых актов 83 субъектов Федерации в части налогообложения прибыли и имущества организаций получены следующие результаты на 2012 год.

1. Пониженные налоговые ставки налога на прибыль (13,5%, 14%) для организаций, инвестирующих средства в основной капитал, для субъектов инновационной деятельности;

2. В ряде регионов предусмотрены льготы по налогу на прибыль социальной направленности: в размере 13,5 %, для общественных организаций инвалидов;

3. Сохраняется значительно количество регионов, не предлагающих льготные режимы налогообложения прибыли или использующие льготы, установленные на федеральном уровне для резидентов особых экономических зон.

4. Предоставляются льготы, направленные на поддержку инвестиционных проектов, создание инфраструктуры. Значительное число регионов (муниципалитетов) освобождают от налога на имущество и земельного налога организаций объекты жилищного фонда и инженерной инфраструктуры жилищно- коммунального комплекса;

Все субъекты предоставляют льготы социального характера;

6. Характерно льготирование сельского хозяйства;

В ряде регионов отмечается поддержка природоохранной и благотворительной деятельности [5].

Рассмотрим более подробно оценку эффективности налоговых льгот, на примере Приморского края. (табл. 1)

По результатам проведенной оценки, установленные в Приморском крае налоговые льготы по налогу на имущество организаций и транспортному налогу организаций, нацеленные на финансовую поддержку организаций в решении приоритетных для края задач и предоставленные в целях повышения уровня жизни социально незащищенных слоев, признаны эффективными – имеют бюджетную, экономическую и социальную эффективность [4].

Общий (интегральный) показатель эффективности налоговых льгот,

Таблица 1.

Оценка эффективности налоговых льгот, предоставленных организациям и физическим лицам в Приморском крае [4].

По налогу на имущество организаций	По транспортному налогу	Итого
Коэффициент бюджетной эффективности налоговых льгот		
1,3	2,6	1,4
Коэффициент экономической эффективности налоговых льгот		
1,1	1	1,5
Коэффициент социальной эффективности налоговых льгот		
-	свыше 1	свыше 1

предоставленных в Приморском крае организациям и физическим лицам по налогу на имущество и транспортному налогу, составил 1,3, что выше 1. Согласно постановлению Администрации Приморского края от 28.11.2011 № 306-па оценка проводится на основании налоговой, бухгалтерской и статистической отчетности. Налоговые льготы, предоставленные организациями, оцениваются по критериям экономической и бюджетной эффективности. Под экономической эффективностью понимается положительная динамика финансово-экономических показателей деятельности налогоплательщиков – организаций, таких как прибыль, инвестиции в основной капитал, уровень заработной платы. Под бюджетной эффективностью понимается прирост полученных налоговых поступлений в краевой бюджет, по которым представлены льготы, по сравнению с предыдущим налоговым периодом. Под социальной эффективностью понимается формирование благоприятных условий жизнедеятельности для социально незащищенных слоев населения. Если налоговая льгота, установленная краевым законодательством, признанная неэффективной, то она подлежит отмене [4].

В рамках реализации бюджетной политики РФ и в целях расширения налоговой автономии региональных и местных властей проводится работа по инвентаризации установленных на федеральном уровне льгот по региональным и местным налогам, которая позволит определить их эффективность. По результатам проведенной в 2010 – 2012 годах инвентаризации налоговых льгот по региональным и местным налогам, в целях децентрализации полномочий между уровнями публичной власти в пользу субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, принят Федеральный закон от 29 ноября 2012 г. N 202-ФЗ, предусматривающий поэтапную отмену, начиная с 2013 года, наиболее крупных налоговых льгот по налогу на имущество организаций в отношении железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий энергопередачи, сооружений, являющихся их неотъемлемой технологической частью, с постепенным увеличением ставки с 0,4% в 2013 году до 2,2% в 2019 году [6].

Кроме того, указанным Федеральным законом расширен перечень объектов налогообложения по земельному налогу в результате включения в состав объектов налогообложения земельных участков, ограниченных в обороте в соответствии с законодательством Российской Федерации и предоставленных для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд.

При этом необходимо отметить, что в каждом регионе по объективным причинам использование налоговых льгот в качестве инструмента экономической политики обладает определённой спецификой. Поэтому, рассматривая налоговые льготы как инструмент налогового регулирования на субфедеральном уровне, особое внимание следует уделять различным индивидуальным особенностям использования региональных налоговых льгот на конкретно взятой территории, а также оценке их результативности. В условиях сложившихся диспропорций экономического развития российских регионов, возникающих в связи с неравномерным распределением между регионами природных, трудовых, инвестиционных и иных ресурсов, особое значение имеет определение значения региональных налоговых льгот для обеспечения экономического роста в регионах с депрессивной экономикой [5].

До конца 2014 г. будет продолжена работа по оптимизации установленных на федеральном уровне льгот по региональным и местным налогам, для чего предусматривается мониторинг их эффективности

В этой связи особую актуальность приобретает создание системы мониторинга применяемых налоговых льгот и оценки результативности их действия, которая будет позволять принимать решения об их продлении или отмене. Кроме того, весьма актуально создание системы оценки доходов, не поступивших в бюджетную систему в результате применения налоговых льгот и освобождений, для их учета в качестве налоговых расходов бюджетов при подготовке закона о бюджете и отчета об исполнении бюджетов [3].

Литература (источники)

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) // БД «КонсультантПлюс».
2. Каирова Ф.А. Налоговые льготы в налоговой системе Российской Федерации // Российское предпринимательство. –2009, 8/92.
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов от 30.05.2013 // БД «КонсультантПлюс».
4. Постановление Администрации Приморского края от 28.11.2011 N 306-па «О Порядке и методике оценки эффективности в Приморском крае налоговых льгот по региональным налогам и в части пониженной ставки по налогам в пределах полномочий, отнесенных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах к ведению субъектов Российской Федерации» // БД «КонсультантПлюс».
5. Тютюгина О.В. оценка эффективности, влияние на экономическое развитие депрессивного региона // Региональные налоговые льготы- 2010.
6. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 29 ноября 2012 г. N 202-ФЗ // БД «КонсультантПлюс».
7. Щепетильникова С.С. Налоговые льготы//Монография.- Москва,2011

ФИНАНСОВАЯ АКТИВНОСТЬ УКРАИНСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Согласно исследованиям InMid и Агентства США по международному развитию (USAID) [1] финансово образованными считают себя 65% граждан Украины в целом и 55% тех, кто проживает в восточных областях (Днепропетровская, Харьковская, Донецкая, Луганская). В тоже время детальный анализ финансового поведения украинских домохозяйств позволяет говорить, о том, что реально этот уровень значительно ниже. В результате финансовый потенциал населения не работает на национальную экономику, а его финансовые решения часто негативно влияют на устойчивость национальной финансовой системы в целом.

Если рассматривать финансовое поведение домохозяйств как действия населения на финансовом рынке по поводу перераспределения и инвестирования денежных средств, то важным является оценка решений по распределению доходов, формированию сбережению, привлечению дополнительных источников финансирования потребностей.

Согласно статданным в структуре совокупных расходов отечественных домохозяйств расходы на текущее потребление составляют 82%, на прирост финансовых активов – 7%, налоговые платежи – 7%. [2] В целом следует отметить крайне высокий уровень расходов на текущее потребление и особенно продукты питания. В общей структуре расходов последний показатель для городских жителей составляет чуть менее 50% совокупных расходов, для жителей сельской местности – более 55 %, среднее значение – 50,2%, что является наибольшим уровнем расходов на продукты питания и безалкогольные напитки среди европейских стран. Например, в России этот показатель составляет 30,3%, Польше – 25,1%, Франции – 15,9%, Германии – 12,1%, Молдове – 43,2%. Наименьшее значение в Люксембурге – 8,8% и Великобритании – 9,1%. Не смотря на высокий уровень потребления продуктов питания, расширение ассортимента, структура потребительского набора остается нерациональной: по многим продуктам питания до сих пор не достигнуто норм потребления (молочные продукты, мясо, фрукты и овощи). Расходы на товары длительного пользования составляют 37%, жилищно-коммунальные расходы – 10% (в ЕС в среднем 10-20%), а на образование всего 1,3%, культуру и отдых – 2% (Польша – 8,1%, Россия – 6,7%, Румыния – 3,5%, Франция – 9,9%, Германия – 10,8%). [2-3]

За последние 10 лет номинальные доходы населения выросли в 7,9 раз, потребительские расходы – в 7,8, налоговые платежи – в 6,9, расходы на прирост финансовых активов – в 10,3. [3] Норма сбережений домохозяйств в Украине, исходя из располагаемого дохода, составляет 7,5%, что не сильно отличается от европейских стран (в среднем по Еврозоне – 7,9%, Германия – 10,4%, Франция – 12,3%) и значительно превышает уровень США (4,4%) [6].

В тоже время опросы украинских домохозяйств показывают [4], что они сначала осуществляют расходы на текущие нужды, а потом экономят и сберегают.

Таблица

Показатели финансовой деятельности украинских домохозяйств

	Депозиты, млн грн	Кредиты, млн грн	Средне месячная зарплата, грн	Располагаемый доход, млн грн	Потребительские расходы, млн грн	Сбережения, млн грн
2004	42 502	16 130	590	212 033	243 164	31 077
2005	74 778	35 659	806	298 275	335 753	45 651
2006	108 860	82 010	1 041	363 586	427 858	44 203
2007	167 239	160 386	1 351	470 953	575 510	47 779
2008	217 860	280 490	1 806	634 493	793 630	52 011
2009	214 098	241 249	1 906	661 915	813 909	80 377
2010	275 093	209 538	2 239	847 949	939 308	161 867
2011	310 390	201 224	2 633	988 983	1 143 630	123 123
2012	369 264	187 629	3 026	1 149 244	1 310 584	147 280
2013	441 951	193 529	3 265	1 190 351	1 396 836	132 570

Источник: рассчитано по данным [3; 5]

Так, на постоянной основе осуществляют сбережения 16% женщин и 13% мужчин, 27% домохозяйств вообще не делают сбережений, 58% делают сбережения на черный день, на покрытие непредвиденных расходов. 51% граждан считает, что лучше сберегать наличные денежные средства. В случае неожиданного снижения доходов домохозяйства, в первую очередь, сокращают расходы и используют сбережения, а также занимают у родственников, знакомых, друзей.

Динамика сбережений домохозяйств в Украине (табл. 1) демонстрирует, что в 2013 г. склонность к сбережениям была отрицательной (-0,358). Анализ структуры депозитов, которые являются основной формой организованных сбережений, демонстрирует, что в 2013 г. 20% депозитов составляли депозиты до востребования, 27,5% – до одного год, 58% – в национальной валюте. В тоже время, в 2013 г. произошло качественное улучшение портфеля депозитов домохозяйств. Так, средние значения данных показателей за последние 10 лет соответственно составили 23%, 30,5%, 54%.

В целом уровень сбережений остается невысоким: депозиты населения составляют 30% ВВП, сбережения – 9% ВВП, что значительно ниже уровня развитых стран. Что касается других форм сбережений, то опросы населения показывают, что инвестиционные операции на рынке капитала осуществляет только 1% населения, имеющего сбережения, только 1% инвестирует в драгоценные металлы, откладывают на пенсию – 3%, 0,1% осуществляет спекулятивные операции на фондовом рынке [4]. Более привлекательным является инвестирование в недвижимость, однако данная форма сбережения и приумножения богатства доступна не всем домохозяйствам, учитывая высокую стоимость, невысокую ликвидность, нестабильность рынка аренды недвижимости, недостаточный уровень защиты прав собственности арендодателя.

Таким образом, следует обобщить, что сбережения украинских домохозяйств не носят систематический характер, не являются результатом реализации финансовой активности, а, учитывая, что на руках населения сегодня находится

значительный объем долларовой налички, можно утверждать, что финансовый потенциал населения в развитии национальной экономики используется не в полной мере. Негативно на финансовое поведение влияет политическая, экономическая, социальная неопределенность, низкий уровень развития инфраструктуры розничного финансового рынка, низкий уровень доверия к финансово-кредитной системе государства, недостаточный уровень финансовой грамотности.

Начиная с 2005 г. домохозяйства активно используют кредиты для покрытия дефицита индивидуальных бюджетов, что позволило повысить уровень жилищного обеспечения населения, потребление товаров длительного пользования. На начало 2014 г. общий объем кредитов домохозяйствам составил 193,5 млрд грн. или 13,3% ВВП. В структуре кредитов населению преобладают потребительские – 71%, ипотечные составляют – 29%. Хотя еще в 2009 г. ипотечные кредиты составляли 55%. Кредиты до одного года на 1.01.2014 г. составляли 26%, кредиты в национальной валюте – 65%. [5]

В целом можно констатировать, что в посткризисный период, не смотря на рост проблемных кредитов, в структура кредитов домохозяйствам улучшилась, однако при этом общий объем кредитования значительно сократился (69% к 2009 г.). [5]

На 1.01.2014 г. заключено 61,4 тыс. договоров о государственном пенсионном обеспечении. Важно отметить, что это количество в сравнении с 1.01.2013 г. не изменилось. В тоже время общее количество участников по заключенным пенсионным контрактам увеличилось за год на 43,7 % и достигло 840,6 тыс человек. В тоже время население 60 лет и более в Украине достигает 9,7 млн. человек (21%). 65% заключенных договоров о негосударственном пенсионном страховании приходится на население в возрасте от 25 до 50 лет. [7]

В 2013 г. общее количество заключенных соглашений по страхованию физических лиц достигло 80 млн., объем страховых премий населения составил 10,3 млрд грн или 0,7% ВВП. Уровень страховых выплаты – 25,7%. 23% от всех страховых премий привлечено по страхованию жизни, 22,9% страхованию наземного транспорта КАСКО, 19,4 % страхованию гражданско-правовой ответственности собственников наземных транспортных средств (ОСЦПВ), 6,9% – медицинскому страхованию, 8,8% – страхованию от несчастных случаев [8].

Опросы населения [4] демонстрируют высокий уровень доверия при принятии финансовых решений к родственникам, знакомым, близким – 37,7% доверяют членам собственной семьи, 23,7%-знакомым, коллегам и друзьям, 7,4% – работникам финансовых учреждений, пытаются самостоятельно разобраться и не требуют советов – 23,5%, никому не доверяют – 18,8%. Уровень доверия к финансовой системе в целом невысокий. Каждый четвертый потребитель финансовых услуг имеет негативный опыт при получении финансовых услуг. Лидерами «проблемных операций» является банковский депозит, потребительский кредит, кредитная карточка, что является наиболее востребованным банковским продуктом на сегодняшний день.

Таким образом, можно утверждать, что финансовые решения населения в Украине преимущественно связаны с удовлетворением текущих потребностей, уровень сбережений крайне низкий с преобладанием неорганизованных. Население пользуется банковскими услугами, но уровень потребления небанковских операций финансового рынка очень низкий. Соответственно, финансовое поведение укра-

инского населения можно определить как пассивное, что не позволяет использовать финансовый потенциал в развитии национальной экономики. В этих условиях важным является внедрение специальных программ, связанных с финансовой грамотностью, активизацией и рационализацией финансового поведения домохозяйств, развитием розничного финансового рынка, инициированных государством, финансовыми и образовательными институтами.

Список литературы:

1. Бонд, Р. Финансова грамотність та обізнаність в Україні: Факти та висновки. / Роберт Бонд, Олексій Куценко, Наталія Лозицька. 2-е вид. – К., Грудень 2010. – 42с.
2. Украинцы тратят на еду в 5 раз больше, чем остальные европейцы. // Сегодня. – 28.02.2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/economics/finance/ukraincy-tratyat-na-edu-v-5-raz-bolshe-chem-ostalnye-evropeytsu-498918.html>
3. Доходи та витрати населення України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Прохоренко, В. Финансова грамотність населення сприяє стабільному та успішному розвитку фінансової системи нашої країни. // НБУ. – 3.7.2013. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=1902054
5. Статистика НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
6. Household saving rate // National accounts at a glance 2013. – OECD. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dx.doi.org/10.1787/na_glance-2013-en;
7. Рынок накопительного пенсионного обеспечения на 31.12.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/rinok-npz.html>
8. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ХЕДЖИРОВАНИЯ

Ключевые слова / Keywords: хеджирование / hedging, производные финансовые инструменты / derivatives, страхование / insurance.

В период нестабильности и, следовательно, невозможности прогнозирования будущего поведения рыночных показателей, хеджирование является практически единственным инструментом управления рыночными рисками, поэтому в мировой практике применение различных инструментов хеджирования уже давно стало неотъемлемой частью хозяйственной деятельности большинства компаний. Особенно актуальным это становится в связи с постепенным внедрением в практику бухгалтерского учета в Республике Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности, которые предполагают контроль рисков и их хеджирование. При этом в МСФО определяется порядок учета хеджирования, его виды, инструменты и хеджируемые статьи, однако не дано определения самому хеджированию.

Нет единого четкого определения данного термина и в экономической литературе, причем не только в отечественной, но и в зарубежной. Все определения хеджирования можно разделить на три большие группы, которые частично пересекаются.

К первой группе можно отнести слишком «широкие» определения, которые не дают представления о том, что такое хеджирование, и что его отличает от других методов управления риском. Сюда относятся определения Рэдхэда К. и Хьюса С. [14], Румянцевой Е. Е. [13], Ковалева В. В. [5], Шапкина А.С. [16]. К тому же почти все эти определения, как и многие другие, которые будут рассмотрены далее, указывают на возможность устранить с помощью хеджирования «потери, неблагоприятные изменения, негативные последствия». Некоторые «широкие» определения, например определения Бункиной М. К. и Семенова А. М. [3], а также Росса С., Вестерфилда Р. и Джордана Б. [12], ограничивают сферу применения хеджирования одним-двумя рисками.

Ко второй группе можно отнести определения, которые трактуют хеджирование через его инструменты, при этом большое разнообразие инструментов, используемых в целях хеджирования, приводит к разнообразию определений. Чаще всего хеджирование рассматривают как операции с производными финансовыми инструментами и сводят процесс хеджирования к заключению сделок на срочном рынке. Например, определения Долана Э. Дж. [15], Гайнетдинова М. [1], Макаревича Л. М. [10]. К этой же группе можно отнести определения, которые описание механизма действия биржевых срочных сделок в качестве инструмента хеджирования выдают за механизм действия самого хеджирования. Это определения Резниченко В. Ю. [11], Ковалева В. В. [6], Галица Л. [4], Абдрахмановой Г. Т. [1].

Третью большую группу составляют определения, трактующие термин «хеджирование» через термин «страхование». Сюда относятся определения Балабанова И. Т. [2], Криничанского К. В. [8], Лялина В. А. и Воробьева П. В. [9], Колтынюка Б. А. [7].

Для того, чтобы сформулировать определение, которое отразит существенные признаки самого хеджирования, а не его инструментов, необходимо выделить то, что отличает и характеризует процесс хеджирования вне зависимости от инструментов и механизмов их применения.

Тот факт, что в качестве инструментов хеджирования в подавляющем большинстве случаев используются производные финансовые инструменты, не исключает необходимости рассмотрения механизма действия производных инструментов и встроенных производных инструментов также используемых в целях хеджирования для выявления его сущности. Следовательно определения, опирающиеся на использование производных ценных бумаг срочного рынка как отличительную черту хеджирования или описывающие механизм их заключения как механизм действия самого хеджирования не в полной мере отражают его сущность.

«Ограничение колебания будущего финансового потока» можно считать отличительной чертой самого хеджирования, поскольку она присуща всем его инструментам (срочные сделки, спотовые сделки и различные оговорки). При этом такое ограничение колебания должно делать финансовый поток более объективно предсказуемым, то есть сделка хеджирования должна быть уже осуществлена (в случае спот сделки) или иметь практически 100% вероятность исполнения в будущем (не считая форс-мажорных обстоятельств). По этой причине продажа опциона, когда субъект хозяйствования за получаемую премию берет на себя неограниченный риск, к сделкам хеджирования относится только в случаях, когда она является частью комплексной стратегии хеджирования.

Еще одной причиной, по которой не представляется возможным давать определение хеджированию через сделки с производными инструментами является то, что далеко не все они заключаются в целях хеджирования. С ними так же работают спекулянты и арбитражеры. Основное отличие между участниками срочного рынка производных инструментов состоит в целях: хеджеры желают снизить риски, связанные с основной коммерческой деятельностью, а для спекулянтов и арбитражеров – это основной источник дохода. Следовательно следующей отличительной особенностью хеджирования является связь хеджируемых рисков с основной коммерческой деятельностью субъекта хозяйствования, осуществляющего хеджирование.

К тому же, если при принятии решения о входе в хедж или отказе от него в расчет принимаются ожидания и предположения относительно будущего изменения цен, курсов, ставок и т. п., которые являются исключительно субъективными суждениями, то имеет место спекуляция, поскольку риски колебания финансового потока в этом случае только возрастут. Следовательно еще одной отличительной чертой хеджирования является принятие решений независимо от субъективных предположений относительно возможных изменений риск-фактора в будущем.

Многие авторы утверждают, что посредством хеджирования можно защититься от «неблагоприятных последствий». Однако таким свойством обладают только опционы, остальные же инструменты (форварды, фьючерсы, спотовые

сделки, различные оговорки) призваны в той или иной степени зафиксировать будущий финансовый поток и тем самым компенсировать как неблагоприятные так и благоприятные изменения, поэтому подобное указание ограничивает инструментарий хеджирования.

Ограничивают инструментарий хеджирования также указание на необходимость заключения более, чем одной сделки в процессе хеджирования, указание на их параллельность, противоположность или компенсационный характер. При расчетных сделках можно говорить о параллельности, противоположности и компенсационном характере. К поставочным срочным сделкам или к сделкам на наличном рынке заключенным одновременно с основной (например, форвард на покупку иностранной валюты, в которой заключен основной контракт) может быть применено понятие параллельности. Но если речь идет о поставочных сделках, которые одновременно являются и основным контрактом и сделкой, фиксирующей цену, или о различных оговорках, вносимых в основной контракт и здесь и сейчас регламентирующих условия сделки, то к ним не применимо ни одно из вышеперечисленных понятий.

Разобравшись со спецификой хеджирования и выделив его существенные признаки, можно перейти к правомерности определения хеджирования через термин «страхование». Механизмы действия страхования и хеджирования кардинально отличаются. При страховании из формируемого за счет регулярных взносов страхового фонда при наступлении страхового случая выплачивается возмещение понесенных убытков. То есть при страховании формируется централизованный фонд средств, он всегда является платным, нивелирует только риски понести убытки, при этом практически не страхуются систематические риски (валютный, ценовой, процентный). При хеджировании два контрагента с противоположными рисками напрямую либо посредством биржи или дилера заключают контракт, фиксирующий стоимость базового актива на определенный момент в будущем, либо с этой же целью заключают спотовую сделку. Такие экономические отношения позволяют оптимизировать систематические риски. При этом никакой фонд не формируется, потому что все инструменты кроме опционов являются бесплатными (не считая накладных расходов), а опционная премия не имеет целевого назначения. Кроме того, хеджирование одновременно ограничивает риск понести убытки и риск получить дополнительный доход. Единственным инструментом позволяющим исключить только риск убытков опять таки являются опционы, поэтому опцион можно по совокупности признаков отнести как к страхованию, так и к хеджированию. В связи с этим можно утверждать, что понятия «страхование» и «хеджирование» пересекаются, образуя класс опционов, но при этом каждый из них является самостоятельным видом экономических отношений и потому все определения, трактующие хеджирование через страхование являются неправомерными.

Поскольку ни одно из рассмотренных определений не отражает в полной мере сущность хеджирования, автор считает необходимым сформулировать свое определение, в соответствии с которым хеджирование представляет собой экономические отношения, возникающие в процессе минимизации будущих рисков основной коммерческой деятельности посредством ограничения колебания (вплоть до полной фиксации) будущего финансового потока, обеспечивающего его большую

объективную предсказуемость, независимо от субъективных предположений относительно возможных изменений риск-фактора в будущем.

Литература:

1. Абдрахманова, Г. Т. Хеджирование: концепция, стратегия и практика / Г. Т. Абдрахманова. – Алматы: Издательство LEM, 2003. – 164 с.
2. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.: ил.
3. Бункина, М. К. Основы валютных отношений: учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М.: Юрайт, 1998. – 192 с.
4. Галиц, Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Л. Галиц; пер. с англ. – Москва: ТВП, 1998. – 576 с.
5. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.: ил.
6. Ковалев, В. В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие / В. В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 544 с.
7. Колтынюк, Б. А. Рынок ценных бумаг: учебник / Б. А. Колтынюк; издание 3-е, перераб. и доп. – СПб.; Изд-во Михайлова В. А., 2004. – 336 с.
8. Криничанский, К. В. Рынок ценных бумаг: учебное пособие / К. В. Криничанский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 608 с.
9. Лялин, В. А. Рынок ценных бумаг: учеб. / В. А. Лялин, П. В. Воробьев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 384 с.
10. Макаревич, Л. М. Управление предпринимательскими рисками / Л. М. Макаревич. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 448 с.
11. Резниченко, В. Ю. Риск-менеджмент: учеб. пособие / В. Ю. Резниченко; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2004. – 100 с.
12. Росс, С. Основы корпоративных финансов: ключ к успеху коммерческой организации – финансовое планирование и управление / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан; пер. с англ. под общей ред. д.э.н., проф. Ю. В. Шленова. – Москва: Лаборатория Базовых Знаний, 2001. – 719 с.
13. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева; 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 826 с.
14. Рэдхэд, К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
15. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.
16. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография / А. С. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 544 с.: ил.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Проведено аналіз стану виробництва молока, виявлено основні фактори що слугували причиною його спаду. Визначено аспекти дії стратегій розвитку та підвищення ефективності функціонування галузі молочного скотарства..

Ключові слова/ Key words: молочне скотарство/ dairy cattle, виробничі витрати/ production costs, продовольча безпека/ food security.

Сільське господарство було і залишається основоположною галуззю українського господарства, яке значною мірою визначає її соціально – економічний розвиток, рівень життя населення та продовольчу безпеку. Підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, і в першу чергу, тваринництва є вагомим і актуальною проблемою аграрної економіки усіх регіонів України.

Однією з пріоритетних ланок розвитку агропромислового комплексу держави, залишається молочна галузь. Молочне скотарство, як одна із традиційно важливих і невід’ємних галузей сільського господарства має статус найбільш перспективної та потенційно інвестиційної галузі сільськогосподарського сектору економіки. В той же час, розвиток та функціонування молочного скотарства потребує цілеспрямованої програми підтримки на всіх рівнях владних структур щодо розвитку великотварного виробництва та наданні підтримки особистим селянським господарствам.

Молочне скотарство України та її регіонів переживає глибоку економічну кризу, зумовлену, з одного боку, адаптацією до ринкових умов, з другого – помилками допущеними у ході формування виробництва в період реформування аграрного сектора економіки [2, с.99].

Станом на 1 січня 2014 року в країні утримувалося 2,5 млн. корів, при цьому характерною рисою молочної галузі України є те, що вона функціонує у надзвичайно великому діапазоні від натурального виробництва в особистих селянських господарств до сучасних спеціалізованих молочних підприємств. Основні обсяги виробництва молока в межах 80% зосереджені в особистих селянських господарствах, з яких 89,4% утримують по 1-2 корови.

Протягом 2013 року всіма категоріями господарств України вироблено 11,5 млн. тонн молока, що на 1,1 % більше до виробництва 2012 року. Позитивним моментом є збільшення виробництва молока за рахунок підвищення продуктивності корів.

Найбільше індустріального молока вироблено у Полтавській (391,2 тис. тонн), Чаркаській (268,1 тис. тонн) та Харківській областях (221,2 тис. тонн) [1].

В умовах зростання конкуренції, яка є невід’ємним чинником розвитку ринкової економіки, перед сільськогосподарськими товаровиробниками постає досить

актуальне питання перегляду формування механізму виробничих витрат на сільськогосподарську продукцію.

На сучасному етапі галузь молочного скотарства потребує наукових розробок щодо удосконалення організації виробництва, обґрунтування раціональних шляхів підвищення ефективності продукції молочного скотарства стосовно до конкретних умов. Важливим при цьому є комплексне дослідження даних проблем, пов'язаних з організацією та технологічним процесом виробництва, переорієнтацією його на кінцеві результати.

Основними кроками щодо розвитку молочної галузі України має стати:

– підвищення рівня спеціалізації, концентрації, інтеграції та інтенсифікації виробництва;

– забезпечення росту поголів'я й продуктивності молочного стада на основі поліпшення племінної роботи через широке охоплення всіх підприємств селекційно-племінною справою, створення повноцінної кормової бази;

– створення умов для розвитку комбікормової промисловості й виробництва кормів для збалансованого забезпечення повноцінними здешевленими комбікормами через бюджетне фінансування;

– здійснення державної підтримки товаровиробників у придбанні машин і обладнання для молочних ферм через механізми здешевлення за рахунок бюджетних коштів;

– удосконалення інфраструктури ринків молока і молокопродуктів та впровадження ефективних методів їх регулювання;

– узгодження рівнів нормативних витрат, цін і доходів усіх учасників ринку молокопродуктів.

Отже, вибір найефективніших напрямів розвитку молочного скотарства слід здійснювати на основі підвищення максимального приросту продукції на кожен витрачений гривню, скорочення термінів окупності вкладених коштів. Інтенсифікація молочного скотарства вимагає здійснення комплексної реконструкції існуючих молочних ферм з використанням прогресивних технологій утримання тварин, нових систем машин і механізмів для комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, нових організаційних форм.

Література

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Місінкевич О.П. Сучасний стан і перспективи розвитку молочного скотарства Хмельниччини / О.П. Місінкевич. Продуктивність агропромислового виробництва – 2011. – №21 – С. 99 – 105.
3. Саблук П.Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.

Дугієнко Н.О.

к.е.н., доцент кафедри «Міжнародної економіки»,

Осаул А.О.

старший викладач кафедри «Міжнародної економіки»,

Запорізький національний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС ЩОДО ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Ключові слова / key words: інфраструктура / infrastructure, бюджет / budget, Спільна аграрна політика / Common agricultural policy, фінансування / funding.

Еволюція фінансування Спільної аграрної політики (САП) Європейського Союзу свідчить, що держави-члени, які запровадили її, та держави, які до неї приєдналися пізніше, ніколи не вважали її бездоганною і тому постійно впроваджували різні реформи з метою збільшення ефективності цієї політики. На початкових етапах реалізації САП в ЄС домінували галузеві підходи, що були сконцентровані виключно на регулюванні агропромислового комплексу та рибної промисловості, проте сьогодні політика вже значно розширилась, охопивши проблематику розвитку інфраструктури сільських територій, безпеки продовольчих продуктів, екологічного розвитку тощо. Дослідження розвитку інфраструктури сільських територій в рамках Спільної аграрної політики ЄС є актуальним питанням для України, яка прагне в найближчій перспективі вступити до цього інтеграційного об'єднання.

Європейський Союз проводить наразі активну політику розвитку сільських територій. Це пов'язано в першу чергу з тим, що 56 % його населення у 27 країнах-членах проживає у сільській місцевості. Проведення Спільної аграрної політики сприяє досягненню цілей розвитку сільських територій та відповідає Лісабонській стратегії щодо формування робочих місць та зростання та Гьотенбурзькій стратегії стійкого розвитку. Кожна країна-член ЄС має потенційну можливість проваджувати власну незалежну політику сільського розвитку. Загальноприйнятою є думка про те, що такий крок є вкрай неефективним не тільки з огляду на можливості реалізації такого типу політики на місцях, а ще через чисельні зовнішні ефекти, такі як трансграничне забруднення навколишнього середовища та зв'язок із іншими типами спільної політики ЄС. З цих міркувань ЄС проводить САП, яка передає чисельні повноваження місцевим органам самоврядування. Фінансування САП відбувається частково із центрального бюджету ЄС, частково з національних або регіональних бюджетів. Основні правила, які визначають політику сільського розвитку ЄС на період з 2007 по 2013 рр. встановлено у Council Regulation (EC) No. 1698/2005 [1].

У період до 2007 р. усі країни-члени ЄС мали затвердити програми розвитку сільських територій із визначенням обсягів фінансування на окремі окреслені цілі розвитку на період 2007 – 2013 рр. Таким чином, новою програмою розвитку сільського господарства ЄС визначено, що фінансові ресурси скеровуватимуться на розвиток сільських територій, а одним із завдань державної підтримки в цій сфері стало вдосконалення інфраструктури сільських територій.

Проте, щоб зрозуміти яке місце посідає інфраструктура в стратегії Програм сільського розвитку країн-членів ЄС, необхідно уважно проаналізувати внутрішню структуру пріоритетів підтримки. З прийняттям «Програми 2000» ЄС починає пропонувати різним країнам програмний підхід, заснований на конкретному наборі допустимих напрямів підтримки (заходів).

Кожна країна може вибрати для себе ці заходи на основі власних специфічних потреб і цілей, сформульованих у програмах. Мова йде про 22 заходи, починаючи з інвестицій у сільськогосподарські підприємства і закінчуючи розвитком та оновленням сільської інфраструктури, пов'язаної з розвитком сільськогосподарства, управлінням гідроресурсами в сільському господарстві та ін. Кожний захід має набір специфічних відмінних ознак (одержувачі, критерії вибору, результати та економічний вплив тощо), тому загальна стратегія програми залежить від структури включених до неї заходів, від взаємозв'язків між окремими заходами і від відносної фінансової ваги цих заходів.

Для відтворення стратегії розвитку згрупуємо численні заходи в одноманітні категорії. Можна виділити шість категорій підтримки:

- 1) модернізація структур;
- 2) управління ресурсами навколишнього середовища (екологія);
- 3) розвиток інфраструктури та сфери послуг – до інфраструктури відносяться заходи R та Q (розвиток та оновлення сільської інфраструктури, пов'язаної з розвитком сільського господарства й управління гідроресурсами в сільському господарстві відповідно);
- 4) диверсифікація аграрної економіки;
- 5) підтримка доходів виробників в несприятливих районах;
- 6) інші заходи.

Щоб оцінити важливість кожної категорії, слід врахувати розмір фінансових ресурсів, що йдуть на ці заходи, у загальному обсязі фінансування. Велику питому вагу займають заходи з управління агроекологічними ресурсами. Звичайно, це найбільш сильна категорія, що фінансується ЄС. Вона з самого початку свого введення поступово збільшувалася. Подібне зростання, на нашу думку, пов'язане з двома різними причинами. З одного боку, це рішуча переорієнтація техніки і виробничих процесів у сільському господарстві в напрямку більшої сумісності з навколишнім середовищем, з іншого боку, вибір на користь використання більш або менш замаскованих форм підтримки доходів сільськогосподарських виробників, завдяки також відносній простоті застосування цих заходів у порівнянні з тими, які спрямовані на підтримку інвестицій. Дві ці причини мають різну питому вагу в залежності від країни: від типу законодавства, де використовується велика кількість екологічних стандартів та від сили лобіювання екологічної влади і екологічних асоціацій тощо. У країнах, де законодавство стосовно екологічних стандартів достатньо розвинене, ефективність агроекологічних заходів є, безумовно, вищою. Такими країнами є Великобританія, Данія, Швеція та Італія. Якщо розглянути заходи, спрямовані на модернізацію в рамках ЄС-15 (інвестиції в сільськогосподарські підприємства, допомога молодим фермерам, інвестиції в переробку і збут сільськогосподарської продукції тощо), то їх питома вага не перевищує 25% всіх програмних ресурсів. Ще менша роль відводиться інвестиціям у розвиток інфраструктури та сфери послуг (7% витрат), і особливо в

диверсифікацію економіки сільських районів. Звичайно, структура напрямків підтримки відображає стратегії, які відрізняються від країни до країни, всередині кожної країни і між регіонами [2].

У країнах Північної Європи стратегії сільського розвитку засновані на екологічних пріоритетах, навіть, якщо це шкодить розвитку інших напрямків. Це особливо стосується таких країн, як Швеція, Австрія, Данія, Ірландія та Великобританія. У всіх цих країнах на агроекологічну компоненту припадає від 60 до 80% сукупних ресурсів Співтовариства (на сільський розвиток). Це значення поступово знижується в напрямку руху від країн Північної Європи до південних країн і, зокрема, в напрямку країн, де багато відсталих у розвитку регіонів. У депресивних регіонах поступово зростає компонента структурної модернізації. На структурну модернізацію припадає у середньому 25% витрат програми, у регіонах із відсталим розвитком – від 30 до 35% всіх витрат. І, нарешті, слід враховувати, що найбільше число дрібних європейських фермерських господарств зосереджено в таких регіонах, як Португалія, Греція, Іспанія та південна Італія [3].

Ми вважаємо, що недостатній розвиток інфраструктури опосередковано може призвести до подорожчання рівня життя в сільській місцевості. Наприклад, у Великобританії рівень життя в сільській місцевості дорожчий на 20%, порівняно з міським. Комісія сільських громад у Великобританії стверджувала, що жителю звичайного села необхідно заробляти £ 17 900 на рік, а у віддаленій сільській місцевості – £ 18 600, у порівнянні з £ 14 400 для міського жителя, щоб забезпечити мінімальний рівень життя. Для сільських домогосподарств автомобіль – це значні додаткові витрати, тому що мережа громадського транспорту є недостатньо розвиненою. Також вони стикаються ще з однією проблемою – більш високі рахунки за електроенергію, тому що сільські домогосподарства не завжди підключені до магістральних газопроводів, тому селяни вимушені використовувати інші більш дорогі види палива [4; 5, с.18].

Фінансування інфраструктури переважно здійснюється із загального бюджету САП ЄС, проте кошти виділяються і на окремих державних рівнях кожної з країн-учасниць, вирішенням цих питань займаються відповідні державні міністерства чи комітети. Наприклад, у Великобританії діяльність Міністерства сільського господарства та розвитку сільських районів (the Department of Agriculture and Rural Development – DARD) спрямована на зміцнення громад та інфраструктури шляхом:

1) взаємодії з сільськими громадами для виявлення і вирішення місцевих проблем та можливостей;

2) створення громадського потенціалу та керівництва, прийняття заходів з оновлення села.

Мета цих заходів полягає в зміцненні економічних можливостей у сільських районах шляхом підтримки створення та розвитку бізнесу (в тому числі диверсифікації ферм), розвитку інфраструктури туризму заохочення до використання інформаційно-комунікаційних систем тощо. DARD визначило, що однією з головних цілей Стратегії розвитку села є зміцнення соціальної та економічної інфраструктури сільських територій. У рамках міністерства також діє спеціальна програма CLAR (Ceantair Laga ARD-Riachtanais), яка є цільовою інвестиційною програмою в сільських районах. Ця

програма підтримує фізичну, економічну і соціальну інфраструктури спеціальними заходами для подолання різних недоліків та перешкод – створення та трансформація доріг, систем водопостачання та каналізації, створення будівель, шкіл, медичних, спортивних закладів тощо [6, с.18].

Що стосується фінансування інфраструктури сільських територій у Франції, одного з світових лідерів експорту сільськогосподарської продукції, то ми зазначаємо, що ця країна також приділяє недостатню увагу її розвитку. Франція отримує більше 10 млрд. дол. (п'ята частина всіх європейських субсидій) на підтримку розвитку фермерства. Проте головна проблема в тому, що більшість цих виділених коштів не надходять до дрібних фермерів, які вважаються осередками життя в сільській місцевості, замість цього, вони йдуть до гігантських сільськогосподарських підприємств і зернових господарств в північній Франції, що відомі своєю високою залежністю від добрив і пестицидів. Розвиток інфраструктури залишається без державної підтримки [7].

У зв'язку з необхідністю пристосування до нових міжнародних економічних реалій САП ЄС все більше скорочує субсидування сільськогосподарського виробництва та спрямовує ці кошти на розвиток сільських територій та на підтримку соціальних і екологічних аспектів. Новітня аграрна політика європейських держав – сприяння сільськогосподарської еволюції та забезпечення поступового сільського розвитку, основа якого – розвиток людського капіталу. Отже можна зробити ряд важливих висновків, а саме:

1. Новою стратегічною програмою розвитку сільського господарства ЄС на 2007- 2013 рр. визначено, що прямі виплати фермерам будуть обмежуватися, а фінансові ресурси скеровуватимуться на розвиток інфраструктури сільських територій.

2. У розвиток інфраструктури сільських територій вкладають дуже мало програмних коштів – у середньому по ЄС-15 – 7% і це фінансування зростає в напрямку руху від країн Північної Європи до південних країн (найменше приділяє уваги цьому питанню Швеція – 1%, а найбільше Іспанія – 20%).

3. Недостатній розвиток інфраструктури безпосередньо може призвести до подорожчання рівня життя в сільській місцевості: наприклад, у Великобританії рівень життя в сільській місцевості дорожчий на 20%, порівняно з міським.

4. Фінансування інфраструктури переважно відбувається із загального бюджету САП ЄС, проте кошти виділяються і на окремих державних рівнях кожної з країн-учасниць, вирішення цих питань займаються відповідні державні міністерства чи комітети.

Література:

1. Council regulation (EU) No 1698/2005 of 20 September 2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) [Електронний ресурс] // Official Journal of the European Union. – 21.10.2005. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:277:0001:0040:EN:PDF>
2. EU budget 2011 Financial Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DOUe0ly6vGsJ:ec.europa.eu/>

budget/library/biblio/publications/2011/fin_report/fin_report_11_en.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua

3. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe [Электронный ресурс] / Edited by Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe IAMO. – Volume 49. – Режим доступа: <http://econpapers.repec.org/bookchap/zbwiamost/49.htm>
4. Ofcom. Infrastructure Report 2012 Update [Электронный ресурс]. – 16 November 2012. – Режим доступа: <http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/research/telecoms-research/infrastructure-report/Infrastructure-report2012.pdf>.
5. Rural prospects. A Report on the Future of Rural Development in the UK [Электронный ресурс] / Edited by Nicola Thompson and Jane Atterton. – Режим доступа: www.ncl.ac.uk/cre/.../Prospects%20final.pdf
6. EU rural development policy 2007–2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/fact/rurdev2007/2007_en.pdf.
7. Мантино Ф. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней [Электронный ресурс] / Ф. Мантино. – ФАО, 2010. – Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/013/i2001r/i2001r.pdf>

ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: сельское хозяйство, Ростовская область, экономическое развитие, проблемы, перспективы./**Keywords:** agriculture, Rostov region, economic development, problems, prospects.

Исследование проблем развития сельского хозяйства, связанных с уровнем жизни, остается актуальным в современных экономических условиях. Значимость проблем развития отрасли сельского хозяйства и уровня жизни сельского населения возрастает еще и в связи с тем, что в августе 2012г. Россия вступила в ВТО. Сельское хозяйство Ростовской области оказывает влияние не только на уровень экономического развития, но и на уровень продовольственной безопасности в регионе.

Агропромышленный комплекс представляет собой систему взаимосвязанных отраслей промышленности и сельского хозяйства по производству, переработке, хранению и реализации сельскохозяйственной продукции.

Агропромышленный комплекс Ростовской области – один из ведущих в России. В области 8,5 миллиона га сельхозугодий (64,2% – черноземы). По площади сельхозугодий область занимает третье, по площади посевов – второе, по численности сельского населения – четвертое место в Российской Федерации. На долю Ростовской области приходится более 4 процентов валовой продукции сельского хозяйства России, около 25% подсолнечника, 9% производства зерна.

Доля сельского хозяйства в формировании валового регионального продукта занимает третье место после оптовой и розничной торговли, обрабатывающих производств и на протяжении последних пяти лет колеблется в пределах от 12 до 13%.

Функционирование сельского хозяйства оказывают влияние множество факторов. В целом можно выделить: природные и экономические проблемы.

К источникам природных можно отнести:

- метеорологические и агрометеорологические чрезвычайные события (засуха, заморозки, бури, ураганы, крупный град, сильные дожди, сильные снегопады и т.п.);
- геологические чрезвычайные события (оползни, обвалы, лавины, эрозия, пылевые бури, обвалы земной поверхности и т.п.);
- природные пожары – чрезвычайная пожарная опасность, лесные, степные пожары;
- гидрологические чрезвычайные события (половодье, понижения уровня воды, повышения уровня грунтовых вод и т.п.).

К числу экономических относятся: усиление конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции в условиях увеличения импорта продовольствия; цикличность экономической динамики; сырьевой характер российской экономики.

Рассматривая животноводство и растениеводство, можно выявить множество причин, создающих препятствие для дальнейшего развития сельского хозяйства.

В отрасли растениеводства основной проблемой является увеличение объема производства продукции за счет создания новых посевных площадей, при этом происходит снижение урожайности по культурам, что приводит к высоким затратам на единицу продукции и снижению ее конкурентоспособности.

Основными причинами падения урожайности сельскохозяйственных культур являются:

- снижением плодородия почв из-за недостаточного внесения органических и минеральных удобрений, несоблюдения научно-обоснованной структуры севооборотов;
- низким использованием сельхозтоваропроизводителями высококачественного семенного материала;
- низкими темпами внедрения современных агротехнологий

В животноводстве так же имеются трудности:

- африканская чума свиней препятствует развитию свиноводства;
- низкие закупочные цены на мясо КРС;
- отсутствие предприятий по переработке мяса МРС;
- нехватка инкубационных яиц.[1]

Все вышеперечисленные проблемы можно назвать «внутренними» проблемами отрасли, которые можно решить с помощью инвестиционной политики правительства. К «внешними» проблемам можно отнести отток людей из сельских территорий и как следствие нехватка рабочих мест в хозяйствах. Решение этой проблемы требует не только крупных финансовых вложений в АПК, но и развитие инфраструктуры сельской местности, создание нормальных условий для жизнедеятельности людей.

Итак, для дальнейшего развития экономики области необходимо разрешить имеющиеся проблемы. Для этого понадобятся не только крупные вложения в отрасль сельского хозяйства, но и взаимодействие министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области с другими ведомствами (институтами), чтобы их деятельность была слаженной и не противоречила друг другу.

Литература:

1. Концепция развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 года

Канєвський Олексій Ігорович

КИТАЙСКИЕ МИГРАНТЫ В РОССИИ: ОЦЕНКА ЧИСЛЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ ИЗ КИТАЯ В РФ

Количество китайских мигрантов с неурегулированным правовым статусом, находящихся на территории РФ, на протяжении вот уже 20 лет является предметом непреходящих дискуссий и спекуляций со стороны политиков, чиновников, силовиков и ученых. Вопрос о том, сколько же в России китайских мигрантов, задан в десятках кандидатских и докторских диссертаций, в хрестоматиях по миграции, в сотнях научных трудов и десятках тысяч публикаций в СМИ. Исследованиями по данной тематике занимаются ведущие российские китаеведческие центры в Институте Востоковедения РАН, Институте Дальнего Востока РАН, Институте стран Азии и Африки при МГУ, научные центры в Москве, на Дальнем Востоке и в Сибири.

Разброс оценок количества китайских мигрантов, одновременно пребывающих на территории РФ, огромен. Скептики называют цифру в 200 тыс китайцев, а т.н. «алармисты», говорящие о китайской экспансии -- в 8 миллионов чел. [2].

Обобщая точки зрения спорщиков, отметим, что скептики чаще всего апеллируют к официальной, весьма скромной статистике. «Алармисты» же говорят о том, что официальная статистика может, да и то с огромной осторожностью, приниматься в расчет лишь примерно после середины 2000-х годов. И то не более чем в качестве одного из инструментов оценки. А предшествующий 15-летний период после распада СССР – фактически «черная дыра» не только на границе, но и в статистике. И через эту «дыру» в РФ проникли миллионы китайцев. Как считают российские «алармисты», сейчас уже впору говорить о китайской оккупации, причем не только российского Дальнего Востока, но и западных по отношению к РДВ регионов РФ.

Причем, характерно то, что все участники этих споров – как сторонники госстатистики, так и «алармисты», являются либо чиновниками высшего ранга, либо известными и авторитетными учеными в области демографии, социологии, истории, экономики.

Не будем забывать, что вся эта дискуссия разворачивается в эпоху Интернета. И значимость темы в жизни общества, пусть и косвенно, но все же можно оценить по количеству запросов в поисковых серверах. Итак, интернет-поисковик Google.ru по запросу «китайцы в России» выдает более 50 млн. ссылок. Для сравнения – по запросу «украинцы в России» поисковик Google.ru выдает 47 млн. ссылок. При том, что по официальной статистике, ученных украинцев больше в 15 раз, чем китайцев (см. табл.1). А по запросу «турки в России», количество которых, со-

