

ZBIÓR
ARTYKUŁÓW NAUKOWYCH

ECONOMY. OSIĄGNIĘCIA
NAUKOWE, ROZWÓJ,
PROPOZYCJE NA ROK 2015

Warszawa

30.12.2015 - 03.01.2016

СБОРНИК
НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

ЭКОНОМИКА. НАУЧНЫЕ
ДОСТИЖЕНИЯ, НАРАБОТКИ,
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗА 2015г.

Варшава

30.12.2015 - 03.01.2016

U.D.C. 330+339.138+658+657+336.71+339+082

B.B.C. 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 artykułów naukowych.

Z 40 Zbiór artykułów naukowych. Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej " Economy. Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje na rok 2015 " (30.12.2015 - 03.01.2016) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. - 68 str.

ISBN: 978-83-65207-58-6

U.D.C. 330+339.138+658+657+336.71+339+082

B.B.C. 94

Komitet Organizacyjny i Kolegium redakcyjny Konferencji:

1. W. Okulicz-Kozaryn (Przewodniczący), dr. hab, MBA, profesor, Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie, Polska;
2. A. Murza, (Zastępca Przewodniczącego), MBA, Ukraina;
3. А. Горохов, к.т.н., доцент, Юго-Западный государственный университет, Россия;
4. Р. Латыпов, д.т.н., профессор, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), Россия;
5. L. Nechaeva, dr, Ukraina;
6. М. Ордынская, профессор, Южный федеральный университет, Россия;
7. В. Подобед, dr, Belarus;
8. M. Paradowski, dr, Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie, Polska;
9. A. Prokopiuk, dr, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Polska;
10. A. Tsimayeu, dr, associate Professor, Belarusian State Agricultural Academy, Belarus;
11. Е. Чекунова, д.п.н., профессор, Южно-Российский институт-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Россия.

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». Obowiązковым jest odniesienie do zbioru.

ISBN: 978-83-65207-58-6

"Diamond trading tour" ©

Warszawa 2015

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

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

1. Okulich-Kazaryn V..... 5
ADMINISTROWANIE I POLITYKI IMMIGRACYJNEJ RP: DRZEWO
GENEALOGICZNE POLSKIEGO RODU SZLACHECKIEGO OKULICZ-
KOZARYN (150 LAT ZSYŁKI NA SYBERIE)

SEKCJA 25. EKONOMIKA. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

2. Sergeev E. O. 9
MODEL OF EXPRESS ASSESSMENT OF THE FINANCIAL PERFORMANCE
OF THE LATVIAN ORGANIZATION-BORROWER FOR BANKS
3. Белік Ю.В..... 13
COMPARATIVE ANALYSIS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL
STANDARDS OF FIXED ASSETS
4. Белік Ю.В..... 15
УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ: СУТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ЗНАЧЕННЯ
5. Мельников А.А. 17
ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ФИНАНСОВО-
ГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ
6. Краснодемська О. А., Гришов В. В..... 21
АКТИВІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ІННОВАЦІЙ-
НИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
7. Starinchuk S. 24
MECHANISMS OF HEALTH CARE INSURANCE FINANCING IN
UKRAINE
8. Лебедева Ю.С. 27
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ ИХ РОЛЬ В МИ-
РОВОЙ ЭКОНОМИКЕ
9. Ярошенко Е.А..... 29
ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ТАМОЖЕННЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
10. Кельман О. В. 36
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СОЇ НА ІННОВА-
ЦІЙНІЙ ОСНОВІ
11. Картавцева Т.Н. 39
ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО
РЫНКА РОССИИ

12. Смерічевський С.Ф., Дятлова Ю.В.	41
БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАН, ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ	
13. Dyatlova V.V., Gutarieva A.V.	43
SOCIAL STANDARTS: APPROACHES TO ESTABLISHMENT AND REALIZATION IN THE EUROPEAN STATES	
14. Dyatlova V.V., Polozhentseva K.V.	45
MARKETING SUPPORT FOREIGN ACTIVITIES: DEVELOPMENT CONCEPTUAL APPARATUS	
15. Івченко В.Є.	47
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАР- СЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	
16. Мамчур Л.В.	49
РИНОК М'ЯСА ЯК ОСОБЛИВА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗ- ВИТКУ РЕГІОНУ	
17. Ткаченко О.Г., Дятлов Є.В.	53
ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІ- ЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН	
18. Ткаченко О.Г., Кухно С.А.	55
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖ- НОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	
19. Ткаченко О.Г., Ревіка К.А.	57
ТЕНДЕНЦІЇ І ФАКТОРИ ЗМІН СТРУКТУРИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКС- ПОРТУ	
20. Бородаєнко Н. В.	59
ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ МАРКЕТИНГУ ПРИ СТВОРЕННІ НОВИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ	
21. Зюзина А.С.	61
ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	



**ADMINISTROWANIE I POLITYKI IMMIGRACYJNEJ RP:
DRZEWO GENEALOGICZNE POLSKIEGO RODU SZLACHECKIEGO
OKULICZ-KOZARYN (150 LAT ZSYŁKI NA SYBERIĘ)
АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ИММИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РР:
ДЕРЕВО ГЕНЕАЛОГИЧЕСКОЕ ПОЛЬСКОГО ДВОРЯНСКОГО РОДА
«ОКУЛИЧ-КАЗАРИН» (150 ЛЕТ ССЫЛКИ В СИБИРИ)**

Słowa kluczowe: polityka imigracyjna, drzewo genealogiczne

Ключевые слова: иммиграционная политика, древо генеалогическое

Wstęp

Jak pisze Wiktor Okulicz-Kozaryn w swojej książce «Z historii rodu Okulicz-Kozarynów...», historia polskiego rodu szlacheckiego Okulicz-Kozaryn jest dobrze udokumentowana [1]. Pierwsze źródłowe informacje o nazwisku Kozaryn były zapisane w tekstach z początku XII wieku (1103-1106), jak również w XIV i XVI wieku. Kolejne udokumentowane informacje o rodzie począwszy od końca XV wieku łączą już nazwisko Kozaryn z przydomkiem Okulicz. Od czasu połączenia tych dwóch członów wywodzi się już jedna linia, która sięga czasów współczesnych. Protoplastą tej linii jest Radźko herbu Drya władający dobrami Druczany pod Połockiem i uhonorowany przywilejem Aleksandra Jagiellończyka z 1503 roku. Od Radźka wywodzą się dwie główne linie rodu, skąd wywodzi się kilka herbów [1]. We wspomnianej książce i przedstawionym tam drzewie genealogicznym pojawia się imię Hipolit, osoby, która brała udział w powstaniu styczniowym. Po upadku powstania został on zesłany na katorgę w kopalniach rudy żelaza na Syberii. W tym dokumencie znajduje się również wzmianka o jego synu Aleksandrze. Skutkiem tego linia Okulicz-Kozarynów, zesłanych na Syberię została oderwana i zapomniana przez Wiktora Okulicz-Kozaryna – co wpływa na ich status prawny jako podmiotów polityki imigracyjnej RP.

Celem publikacji jest przedstawienie prawdy historycznej i uzupełnienie drzewa genealogicznego rodu Okulicz-Kozaryn, o tę część rodu, która pozostała na Syberii.

Metody badań

Podstawową metodą badania podczas tworzenia drzewa genealogicznego jest przeprowadzenie dokładnej analizy oraz wyszukiwanie dokumentów w archiwach państwowych, rodzinnych, bibliotekach, Internecie jak również w innych źródłach. Przyjęty czasookres badań to 150 lat od roku 1863. Jeżeli chodzi o miejsce poszukiwań to są to następujące obszary: od Dalekiego Wschodu do Warszawy oraz od Leningradu do Krasnodaru.

Archiwa rosyjskie starannie ukrywają prawdę o polakach, w szczególności o ich pochodzeniu od przodków-polaków. Na przykład, Archiwum Leningradzkie wydaje Zaświadczenie o urodzeniu Michała Okulicz-Kozaryna [2], bez pieczęci urzędowej archiwum

(pracownicy kategorycznie odmawiali dania pieczęci). Tylko moja obietnica złożyć do Sądu, sprawiło, pracowników archiwum dostarczyć zaświadczenie z pieczęcią.

Archiwum Irkucki, w dokumencie T-742 od dnia 20 stycznia 2014 r. [3] wskazało w Bazie Danych „Zesłani Polacy na Syberię Wschodnią”, że Aleksander Okulicz-Kozaryn posiadał tylko 3 córki. Natomiast dwóch synów w dokumencie T-742 nie wykazano. Nie, jest to zgodne z prawdą – skoro trzy córki posiadają polskie pochodzenie to również dwóch synów (Michał i Piotr) także je posiadają.

Są trudności w śledzeniu losów potomków Polaków zesłanych na Syberię. Część z tych osób zawarła związki małżeńskie i zmieniła nazwisko. Po okresie życia w dawnym ZSRR nie wszyscy członkowie rodziny Okulicz-Kozaryn wyrazili zgodę na publikację swojego pochodzenia polskiego.

1. Hipolit Okulicz-Kozaryn – polski bohater

Hipolit Okulicz-Kozaryn urodził się w 1827 roku. Całe swoje życie Hipolit poświęcił walce o Wolność Polski i Pomyślność Narodu Polskiego. W roku 1863 rozpoczęło się powstanie i Hipolit przystąpił do niego nie chowając się za „spódnice matki”. W czasie powstania styczniowego tworzył oddziały i walczył przeciwko armii Imperium Rosyjskiego. W momencie gdy powstanie zostało stłumione, Hipolit jako jego uczestnik został zesłany na katorgę w odległe miejsce Syberii (współcześnie – azjatycka część dawnego ZSRR). Jako zesłaniec został pozbawiony majątku, tytułu szlacheckiego, nazwiska oraz pieniędzy. Od tego momentu ja, jak i moi przodkowie mieszkaliśmy na Syberii.

Bohaterscy Polacy w kajdanach szli na Sybir. W zimnie chodzili od baraków do pracy w kopalni pod eskortą żandarmów. Polacy żyjący na Syberii nie mieli prawa do wyznawania swojej wiary jak i praktyk religijnych. Działania te miały na celu zniszczenie Ducha Wolności Polaków.

Na podstawie źródeł [2-5] zbudowane drzewo genealogiczne rodu «Okulicz-Kozaryn» od Hipolita (1863 r.) do 2014 r. (Patrz Schemat).

2. Drzewo genealogiczne od 1863 r.

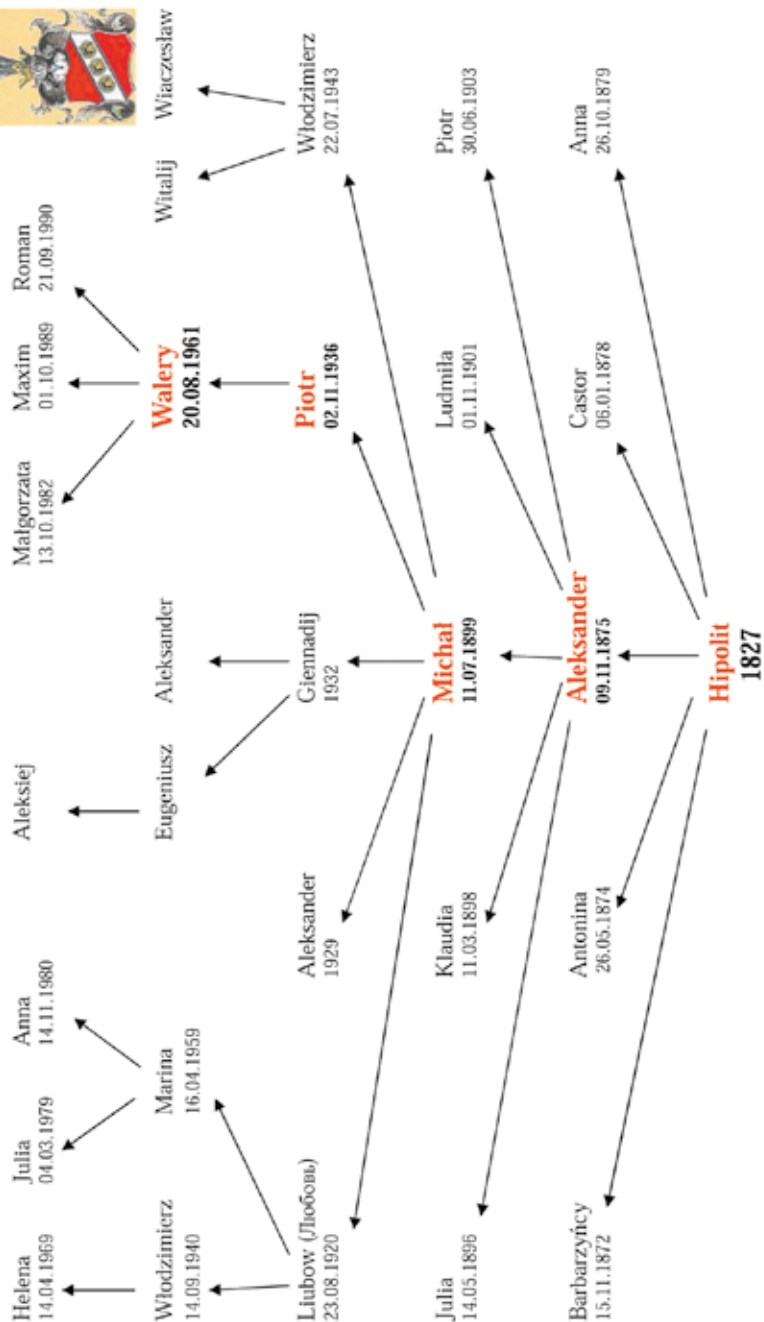
Kiedy Hipolit ożenił się, miał 2 synów i 4 córki, jedna z córek zmarła za raz po porodzie. Jeden z synów Hipolita Okulicz-Kozaryna miał na imię Aleksander (Patrz Schemat). W 1899 roku otrzymał on tytuł szlachecki. Miał on 2 synów i 3 córki [3]. Obydwaj synowie Aleksandra Okulicz-Kozaryna (Michał i Piotr) są nie zaznaczeni w drzewie genealogicznym [1], jednak, można ich odnaleźć w nowym (Patrz Schemat).

Natomiast Michał Okulicz-Kozaryn (mój dziadek) urodził się w 1899 roku na Syberii, nie został ochrzczony. W roku 1913 mój dziadek Michał został zaliczony do polskiego rodu szlacheckiego „Okulicz-Kozaryn” i otrzymał tytuł szlachecki [4]. W Bibliotece Narodowej można znaleźć wiele starych książek, gdzie znajduje się herb polskiego rodu Okulicz-Kozaryn, z zaznaczeniem, że jest to polski ród szlachecki [6-8]. Oznacza to, że Michał Okulicz-Kozaryn był Polakiem i szlachcicem polskiego pochodzenia. Michał miał córkę i 4 synów (Patrz Schemat).

Mój ojciec Piotr był synem Michała Okulicz-Kozaryna [5]. Urodził się w Buriacji w 1936 roku. Jego życie było pełne trudu i smutków. W tamtym okresie czasu nie miał on możliwości wyjazdu do Polski.

Ojciec przekazał mi informację o moich polskich korzeniach, w momencie gdy studiowałem na Uniwersytecie – zmarł w 1991 r.

Urodziłem się w dniu 20 sierpnia 1961 roku w mieście Niżnieudinsk Ob. Irkuckiego [5]. W latach 1968-1978 mieszkałem na stacji Sliudianka Ob. Irkuckiego i uczęsz-



Schemat. **Drzewo genealogiczne polskiego rodu szlacheckiego Okulicz-Kozaryn:** od Hipolita, który został zesłany na katorgę i wieczne osiedlenie na Syberii za udział w powstaniu 1863-64 r.

czałem do szkoły nr. 49 [5]. Od 1978 do 1983 r. uczyłem się na Uniwersytecie i mieszkałem w Irkucku.

Podsumowanie

1. Hipolit Okulicz-Kozaryn był prawdziwym polskim bohaterem. Poświęcił swoją wolność, majątek, tytuł, nazwisko, zdrowie i życie za Wolność Polski.

2. Mając na celu dochodzenie prawdy historycznej, drzewo genealogiczne polskiego rodu szlacheckiego «Okulicz-Kozaryn» zostało uzupełnione. Uzupełniona linia drzewa genealogicznego powinna pomóc pozostałej części rodu mieszkającego na Syberii w powrocie do RP.

Literatura

1. Wiktor Okulicz-Kozaryn. Z historii rodu Okulicz-Kozarynów, Kozarynów, Okulczów i Kozaryn-Okuliczów. – Warsaw, 2003. – 95 s.
2. РГИА Ф. 1343. Оп. 36. Д. 17930, стр. 6.
3. Архивная Справка ГАИО от 20 января 2014 г. №Т-742.
4. РГИА_ Фонд_1343_ Опись_36_Дело_17930, л. 2.
5. Akty urodzenia itp. z archiwów rodzinnych rodu Okulicz-Kozaryn.
6. S.Dumin, S.Gorzyński. Polskie towarzystwo heraldyczne... – Warszawa, 1992. – s. 71.
7. S.Górzyński, J.Kochanowski. Herby szlachty polskiej. – Warszawa 1994. – s. 53.
8. K.Niesiecki. Herbarz polski, tom. 5. – W Lipsku, 1840. – s. 340.

MODEL OF EXPRESS ASSESSMENT OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE LATVIAN ORGANIZATION-BORROWER FOR BANKS

Summary. The article represents a model of express assessment of the financial performance of the Latvian organization-borrower with qualitative and quantitative components that is topical for banks.

Keywords: model, assessment, performance, organization, borrower, bank.

The model of express assessment of financial performance of the Latvian organization-borrower for banks is built through use of methods of expert evaluations, mixed polling, voting, rank correlation, combination of quantitative and qualitative rates and point-gravimetric method. The expert selection criteria have been applied: 1) education in the field of economics, finances or entrepreneurship management – at least, Master's degree; 2) work experience in banking sector, which is connected with crediting of legal entities in Latvia – not less than 15 years; 3) professional development in the program connected with financial analysis – not more than 3 years ago; 4) position taken – credit manager.

7 experts were included into the expert group for pilot study. 10 experts participated in the basic study. At first, the ratios of integral qualitative factor's weight were defined. Then, the weight ratios of components of the final model were defined, in which the integral qualitative ratio was included. Experts selected the components of integral qualitative ratio (Table 1). Each of these components in the final model basing on the selected interpretation assessment is evaluated in points from 0 to 3.

Basing on the performed calculations a model of express assessment of financial performance of the Latvian organization-borrower for banks was given:

$$EAFPaob = 0,37(ROSao / ROSnbv) + 0,26(CRao / CRnbv) + 0,22(FRao / FRnbv) + 0,15[(0,25DCSao + 0,21ABCHao + 0,19TCPao + 0,17TCIPao + 0,10STOAMao + 0,08LTCao) / 3],$$

where EAFPaob – value of express assessment of financial performance of the analyzed organization-borrower for banks;

ROSao – value of return on sales of the analyzed organization-borrower;

ROSnbv – normative branch value of the return on sales;

CRao – value of current liquidity ratio of the analyzed organization-borrower;

CRnbv – normative branch value of the current liquidity ratio;

FRao – value of financing ratio of the analyzed organization-borrower;

FRnbv – normative branch value of the financing ratio;

DCSao – value of degree of credit security of the analyzed organization-borrower evaluated in points;

Table 1

Qualitative ratios of financial performance of the organization for banks

Components	Interpretation assessment to be selected	Points
Degree of credit security	High degree of credit security	3
	Average degree of credit security	2
	Low degree of credit security	1
	Lack of credit security	0
Assessment of borrower's credit history	Good credit history of the borrower	3
	Satisfactory credit history of the borrower	2
	Weak credit history of the borrower	1
	Bad credit history of the borrower	0
Timeliness of credit payment	Timely credit payment	3
	Delays in credit payment to 1 month	2
	Delays in credit payment from 1 to 2 months	1
	Delays in credit payment over 2 months	0
Timeliness of credit interest payment	Timely credit interest payment	3
	Delays in credit interest payment to 1 month	2
	Delays in credit interest payment from 1 to 2 months	1
	Delays in credit interest payment over 2 months	0
Sufficiency of term of organization's activity in the market	Term of organization's activity in the market over 15 years	3
	Term of organization's activity in the market from 10 to 15 years	2
	Term of organization's activity in the market from 5 to 10 years	1
	Term of organization's activity in the market less than 5 years	0
Long-term cooperation with the organization	Cooperation with the organization over 3 years	3
	Cooperation with the organization from 2 to 3 years	2
	Cooperation with the organization from 1 to 2 years	1
	Cooperation with the organization less than 1 year	0

ABCHao – value of assessment of borrower's credit history evaluated in points;

TCPao – value of timeliness of credit payment of the analyzed organization-borrower evaluated in points;

TCIPao – value of timeliness of credit interest payment of the analyzed organization-borrower evaluated in points;

STOAMao – value of sufficiency of term of organization's activity in the market evaluated in points;

LTCao – value of long-term cooperation with the analyzed organization-borrower evaluated in points.

This model is built combining two approaches. The first approach is the indicator of financial stability by V. Kovalev [2]. The second one is the methodology of evaluation of financial performance by E. Izmestyeva [1, 15] applying integral qualitative factor.

Below (Table 2), the Latvian normative branch values of quantitative ratios are given, which were calculated by the author using information of the Central Statistics Bureau of the Republic of Latvia [3] as average branch applying expert minimum standards.

Algorithm of express assessment of the financial performance of the Latvian organization-borrower for banks includes the following stages: 1) calculation of values of quantitative ratios of the analyzed organization; 2) calculation of proportions of values of quantitative ratios of the analyzed organization to the Latvian normative branch values (Table 2); 3) point evaluation of components of the integral qualitative ratio basing on the selected interpretation assessment (Table 1); 4) value calculation EAFPaob; 5) analysis of obtained values and conclusion formation.

If $EAFPaob \geq 1$, the financial situation of the company-borrower is good, and if $EAFPaob < 1$, it causes concern.

The above-built model allows assessing the financial performance of the Latvian organization-borrower both in complex way and looking at each component. Thus, the model is meant to help banks in quick assessment of financial performance of the organizations-borrowers.

Bibliography

1. Izmestyeva E. A. Finansovyy mehanizm sozdaniya, funkcionirovaniya i razvitiya fondov prjamyh investicij: Avtoferat na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk [The financial mechanism of creation, functioning and development of funds of direct investments: Author's abstract to get the academic degree of Economic Science] / E. A. Izmestyeva. – Ivanovo, 2013.
2. Kovalev V. V. Ocenka verojatnosti bankrotstva organizacii [The evaluation of organization's bankruptcy probability] / V. V. Kovalev // Website «financejump.ru». Available at: <http://www.financejump.ru/suuns-523-1.html> (accessed 12.10.2015).
3. Website of the Central Statistics Bureau of the Republic of Latvia. Available at: <http://www.csb.gov.lv> (accessed 13.10.2015).

Table 2

Latvian normative branch values of quantitative ratios

Branch	Normative branch values		
	Return on sales	Current liquidity ratio	Financing ratio
1	2	3	4
Crop, animal production and hunting	$\geq 10,00$	$\geq 1,44$	$\geq 0,55$
Forestry and logging	$\geq 14,07$	$\geq 1,46$	$\geq 2,30$
Fishing	$\geq 13,19$	$\geq 1,60$	$\geq 0,64$
Mining and quarrying	$\geq 10,13$	$\geq 1,47$	$\geq 0,89$
Manufacture of food products	$\geq 10,00$	$\geq 1,03$	$\geq 0,50$
Manufacture of beverages	$\geq 10,00$	$\geq 1,47$	$\geq 0,92$
Manufacture of textiles	$\geq 10,00$	$\geq 1,50$	$\geq 0,50$
Manufacture of wear	$\geq 10,00$	$\geq 1,37$	$\geq 0,50$
Manufacture of leather products	$\geq 10,00$	$\geq 1,48$	$\geq 0,50$
Manufacture of wood products	$\geq 10,00$	$\geq 1,18$	$\geq 0,58$
Manufacture of paper products	$\geq 10,00$	$\geq 1,00$	$\geq 0,50$
Manufacture of chemical products	$\geq 10,00$	$\geq 1,19$	$\geq 0,50$

Table 2. Continuation

1	2	3	4
Manufacture of pharmaceutical preparations	≥13,92	≥2,93	≥2,61
Manufacture of rubber and plastic products	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Manufacture of mineral products	≥10,00	≥1,01	≥0,50
Manufacture of metals	≥10,00	≥1,00	≥0,51
Manufacture of metal products	≥10,00	≥1,06	≥0,50
Manufacture of electronic products	≥19,98	≥2,97	≥1,82
Manufacture of electrical equipment	≥10,00	≥1,62	≥0,88
Manufacture of other equipment	≥10,00	≥1,51	≥0,76
Manufacture of cars and trailers	≥10,00	≥1,70	≥1,28
Manufacture of other transport	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Manufacture of furniture	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Other manufacturing	≥10,00	≥1,66	≥0,59
Repair and installation of equipment	≥10,00	≥1,46	≥0,81
Electricity, gas and steam supply	≥10,00	≥1,44	≥1,25
Water collection, treatment and supply	≥10,00	≥1,18	≥0,55
Sewerage	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Waste collection, treatment and removal	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Civil engineering	≥10,00	≥1,20	≥0,50
Specialised construction activities	≥10,00	≥1,06	≥0,50
Wholesale and retail trade of cars	≥10,00	≥1,14	≥0,50
Wholesale trade	≥10,00	≥1,22	≥0,50
Retail trade	≥10,00	≥1,07	≥0,50
Land transport	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Water transport	≥10,00	≥1,46	≥0,50
Support activities for transportation	≥10,00	≥1,11	≥0,85
Accommodation and food service activities	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Publishing activities	≥10,00	≥1,26	≥0,50
Film production and sound recording	≥10,00	≥1,08	≥0,50
Broadcasting activities	≥10,00	≥1,10	≥0,50
Telecommunications	≥13,93	≥1,08	≥1,96
Computer programming	≥10,00	≥1,51	≥0,56
Information service activities	≥10,04	≥1,22	≥0,50
Financial service activities	≥12,23	≥1,01	≥0,50
Insurance activities	≥13,15	≥1,74	≥0,59
Real estate activities	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Legal and accounting activities	≥10,00	≥1,06	≥0,50
Management consultancy activities	≥10,00	≥1,37	≥1,79
Technical testing	≥10,00	≥1,36	≥0,54
Scientific research and development	≥10,00	≥1,45	≥0,50
Advertising and market research	≥10,00	≥1,21	≥0,50
Other professional activities	≥10,00	≥1,02	≥0,50
Rental and leasing activities	≥10,00	≥1,00	≥0,50
Travel agency activities	≥10,00	≥1,10	≥0,50
Security and investigation activities	≥10,00	≥1,15	≥0,50
Services to buildings	≥10,00	≥1,03	≥0,54
Education	≥10,00	≥1,00	≥0,65
Human health activities	≥10,00	≥1,78	≥0,58
Social work activities	≥10,00	≥1,19	≥0,97
Creative activities and art	≥10,00	≥1,06	≥0,50
Libraries, archives and museums activities	≥10,00	≥1,00	≥3,88
Gambling and betting activities	≥22,84	≥1,60	≥1,64
Sport, amusement and recreation activities	≥10,00	≥1,00	≥0,97

COMPARATIVE ANALYSIS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL STANDARDS OF FIXED ASSETS

Keywords: fixed assets, IFRS, the depreciation methods, residual value, revaluation.

The process of integration of Ukraine into the world economic system as its organic component necessitates the construction of the system of accounting and reporting that complies with the international financial reporting standards (IFRS) and the requirements of the reformed market economy.

The question of accounting in accordance with international accounting standards is reflected in the works of S. Golova, Vladimir Kostyuchenko, M. Voynarenko, N. Ponomarev, A. Zamazyi, I. Zholner. However, in recent years has made significant additions and changes in national and international standards, which makes the need to compare accounting rules to determine ways of their improving.

The paper gives the comparative analysis of accounting of fixed assets in accordance with national standards and international accounting standards.

A large number of documents which are compulsory as well as a recommendation, governing the accounting of fixed assets, as accounting standards, both international and national are the critical parts of the legal regulation of fixed assets.

If we compare the definition of fixed assets, and their recognition criteria in IAS 16 and PAS 7 that they are in different verbal forms, but essentially there are no difference in this matter. Both standards define fixed assets as the tangible assets of certain functionality (for production of goods, works, services with administrative, marketing purpose, etc.), whose lifetime exceeding twelve months. Both standards use the same criteria for the recognition of assets. However, it should be noted that when we compare IAS 16 and PAS 7 we have revealed a number of differences. After analyzing it may be stated that the provisions have a concept which is identical in both name and content, and by different names and identical content.

The national standard 7 "Fixed Assets" and international standard IAS 16 «Property, Plant and Equipment» divide the main fixed assets in different ways. It should be noted that IAS 16 does not contain the clear classification of fixed assets. The certain types of property belong to the fixed assets and are determined on the basis of professional accountant opinion who takes account of the specific circumstances and conditions of the exploiting of the object, in some cases. The accrual depreciation methods, IAS 16 also provides the possibility of combining some minor assets (for example: templates, tools and dies etc.) in each item of fixed assets but national standards exclude such possibility.

We should notice the differences in standards when we do the implementation depreciation. Above all we see the depreciation methods (table 1).

IAS does not consider the beginning of depreciation and the time of termination, but PAS starts the point of early depreciation from the month following the month in which

Table 1

The depreciation methods [1]

IAS 16	PAS 7
There are such methods in the standard: Straight-Line Method Sum-of-the Years-Digits Method Diminishing Balance Method Double-Declining-Balance Method Sinking Fund Method Annuity Method Units of Production Method However it is given that the standard does not contain an exhaustive list of methods of depreciation to be used for calculation.	We recommend the following five methods: Rectilinear; Reducing residual value; Accelerated reduction of the residual value; Cumulative; Industrial.

the object of the fixed asset has become available for use and they consider the termination depreciation from the month following the month: disposal of fixed assets; transfer it to the renovation, modernization, completion, retrofit, conservation.

Therefore the analysis of national and international accounting standards has showed that there are only a number of joint regulations, but rather a number of significant differences in accounting for fixed assets (classification, accounting depreciation, revaluation and so on.). Distinctive features between PAS7 and IAS 16 can be explained by the fact that an international standard recommendation is general and does not take into account of national peculiarities of accounting in Ukraine.

References

1. Zholner I. Financial accounting according to international standards: teach. guidances. / I.Zholner. – K: Center of educational literature, 2012.- P. 85-134.
2. IFRS 16 “Fixed Assets” [electronic resource] / The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine-Access:http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014
3. Provision (Standard) 7 “Fixed Assets” [electronic resource] / The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine. – Access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ: СУТЬ, ФУНКЦІЇ ТА ЗНАЧЕННЯ

Ключові слова: звітність, управлінська звітність, функції, система звітності, принципи звітності.

Розвиток підприємства в ринкових умовах визначається відповідними стратегічними цілями та завданнями, досягнення яких здійснюється за допомогою отримання в процесі функціонування певних проміжних результатів. Отже, для реалізації стратегії підприємства керівництву, в першу чергу, необхідно зосередитися на управлінні результативністю, при цьому регулярно співставляти отримані результати з відповідними поставленими цілями.

В останнє десятиріччя різні аспекти концептуальних основ управлінської звітності досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені Бабкіна О. М., Біла Л. М., Жданова А. Б., Іваненко В. О., Карпенко О. В., Кулик В. А., Любимов М. О., Нагірська К. Є., Нападовська Л. В., Озеран В. О., Позов А. Х., Пушкар М. С., Сльозко Т. М., Сторожук Т. М., Шалаєва Л. В., Шигун М. М. та інші. Однак, дослідження управлінської звітності маловивчені, теорія становлення несистематизована, не враховується специфіка використання на підприємствах і потребує більш детального розгляду питань методики використання управлінської звітності як на теоретичному, так і на практичному рівні.

Метою статті є дослідження теоретичних основ управлінської звітності, а саме взаємопов'язаних елементів: сутності складання, функцій та значення для діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Управління сучасним бізнесом потребує відповідної системи інформації. Важливу роль при цьому має виконувати управлінська звітність.

Управлінська звітність – це комплекс взаємопов'язаних даних і розрахункових показників, що відображають функціонування підприємства як суб'єкта господарської діяльності, згрупованих у цілому по підприємству й у розрізі структурних підрозділів.

Система управлінської звітності виконує наступні функції:

- аналітичну та оціночну (надання інформації про результати діяльності в необхідних аналітичних розрізах, що дає можливість оцінити менеджерів (управлінців) різних рівнів та діяльність центрів відповідальності);
- логістичну (інформаційна підтримка прийняття управлінських рішень);
- комунікативну (встановлення взаємозв'язків між різними рівнями управління);
- стратегічну (надання інформації для оцінки перспектив розвитку, формування стратегії підприємства);
- контрольну (інформаційне забезпечення функціонування системи контролю на підприємстві).

Однак все ж таки основною функцією управлінської звітності є задоволення інформаційної потреби керівників різних рівнів управління.

Управлінська звітність не обмежена у виборі форм, методів і правил, оскільки розробляється самим підприємством з урахуванням специфіки його діяльності [1].

Система управління звітності повинна будуватися таким чином, щоб дані, які в ній містяться, дозволяли отримати відповідь на всі питання управлінців. При складанні управлінської звітності слід використовувати принципи складання фінансової звітності, які визначені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».

Створити цілісну систему внутрішньої звітності можна лише за наявності відповідної інформаційної бази, узгодженості змісту та форми звітів.

Управлінська звітність формується відповідно до характеру діяльності підприємства, цілей і завдань управління в цілому та його рівнів. Тому форма звітності повинна максимально розкривати зміст її показників. Вимоги до змісту висувають безпосередньо користувачі управлінської звітності, які повинні пояснити працівникам, що її складають, яка інформація, у якому вигляді, обсязі й у якій терміни необхідна.

Основними даними для складання управлінської звітності є планова, нормативно-довідкова та фактична інформація аналітичного обліку.

В управлінському обліку звіти можуть складатися як на регулярній основі, так і по запиту. Терміни надання інформації користувачам для управлінських звітів встановлюються адміністрацією.

Отже система управлінської звітності – це сукупність відповідних форм звітності у взаємозв'язаних показниках за об'єктами обліку для прийняття управлінських рішень. Саме тому достовірна система управлінського обліку і звітності на підприємстві – гарантія прийняття правильних та економічно доцільних управлінських рішень на всіх рівнях діяльності підприємства та здобутку високих фінансово-економічних показників діяльності.

Список використаних джерел

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навч. посібник./ П. Й. Атамас – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспектив розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Карпенко О. В. Класифікація управлінської звітності як основа розуміння її сутності / О. В. Карпенко, М. О. Любимов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/211/1/1.pdf>
4. Лемещук А. В. Внутрішня і зовнішня звітність і її використання в управлінні / А.В. Лемещук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75588.doc.htm

ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Ключевые слова: прогнозирование, финансы, экономика, предприятие, модель, достоверность

Keywords: forecast, finance, economy, enterprise, model, reliability

Прогнозирование любой оценки финансового состояния на следующий период базируется на ряде значений этой оценки в предыдущие периоды, которые представляют собой месяцы, кварталы или года. Оценки финансового состояния рассчитываются по средним за период значениям балансовых показателей. Таким образом, первым периодом, то есть t_1 , есть конец первого периода наблюдения и т.д., но следует иметь в виду, что при этом исследуются результаты экономической деятельности за весь период. Таким образом, исследуются несколько периодов, которые обозначаются: t_1, t_2, \dots, t_T . Этим периодам соответствуют оценки финансового состояния, которые рассчитываются определенным способом в соответствующие периоды по усредненным за период значениям балансовых показателей: R_1, R_2, \dots, R_T . Множество значений $\{t_i, R_i\}_{i=1 \dots T}$ создает двухмерную дискретную, в общем случае случайную, величину, которую называют временным рядом. В данной постановке независимой переменной является время. Поэтому значения t_1, t_2, \dots, t_T не являются случайными и они часто называются фиксированными [1]. В то же время оценки финансового состояния считаются случайными [2]. Это не означает, что эти оценки имеют случайные значения. Наоборот, любые оценки финансового состояния рассчитываются по существующим экономическим показателям абсолютно точно, но сами балансовые переменные включают в себя элементы случайности как результат влияния внутренних и внешних факторов как на процесс производства, так и на финансовую деятельность предприятия [3, 4].

Случайность оценок финансового состояния имеет следующий статистический смысл: если представить себе мысленный эксперимент обследования другого предприятия из этой же генеральной совокупности предприятий определенной отрасли производства, то это предприятие будет иметь другие балансовые показатели и, соответственно, другие финансовые коэффициенты и, следовательно, другую оценку финансового состояния. То есть оценка финансового состояния в каждом периоде будет меняться от предприятия к предприятию, или, как говорят в статистике, от выборки к выборке.

Наличие случайной составляющей в каждой оценке уровня финансового состояния исследуемого предприятия ведет к случайным ошибкам в результатах всех статистических расчетов. Это касается также и значение прогнозной величины оцен-

ки уровня финансового состояния исследуемого предприятия на следующий период независимо от того, по какому методу проводился прогноз [5, 6].

Абсолютная величина ошибки прогноза существенно зависит от метода прогнозирования, а также от степени неадекватности самой оценки уровня финансового состояния предприятия. Уменьшение, таким образом, величины ошибки прогнозирования состоит из уменьшения ошибки метода прогнозирования и уменьшения неадекватности оценки уровня финансового состояния. Если уровень финансового состояния предприятия оценивается на формальном уровне в качестве модельной комплексной оценки, то уменьшение неадекватности оценки уровня финансового состояния происходит благодаря повышению достоверности модели оценки уровня финансового состояния.

Относительно ошибки метода прогнозирования следует заметить, что в общем случае абсолютная величина ошибки прогноза возрастает при уменьшении длины временного ряда. Поэтому, чем короче временной ряд, тем меньше должна быть ошибка метода, который используется для прогнозирования [7].

Учитывая то, что в условиях нестабильной экономики не используются интервалы исследования больше пяти-шести лет, что связано со значительными изменениями экономических обстоятельств на больших отрезках времени, временной ряд, который используется для прогнозирования, должен иметь не более шести членов. Такие временные ряды в статистике называются короткими. Прогнозирование коротких временных рядов характеризуется повышенным уровнем ошибки прогнозирования для любых методов прогнозирования, но разные методы дают разные абсолютные значения ошибок. Поэтому для достижения приемлемой точности прогнозирования оценки уровня финансового состояния предприятия в условиях нестабильного развития экономики страны необходимо выбрать наиболее точный метод прогнозирования.

При прогнозировании коротких временных рядов такими методами, как простое сглаживание или сглаживание с трендом, возникает дополнительная ошибка прогнозирования за счет того, что процесс сглаживания повторяет случайные колебания оценки уровня финансового состояния во времени. То есть прогнозное значение оценки содержит случайную составляющую, что повышает ошибку прогнозирования. То же самое касается методов экспоненциального сглаживания, простого и с трендом, а также более совершенных методов авторегрессий [8].

Метод парной линейной регрессии свободен от этого недостатка за счет того, что случайные колебания оценки уровня финансового состояния во времени не влияют на форму расчетной функции. В то же время форма любой нелинейной регрессии при малом числе наблюдений очень сильно зависит от случайных колебаний значений оценки, недопустимо увеличивая ошибку прогнозирования по такой модели.

Поскольку итоговая ошибка прогнозирования оценки уровня финансового состояния исследуемого предприятия состоит из ошибки метода прогнозирования и ошибки неадекватности модели оценки уровня финансового состояния, для снижения итоговой ошибки прогнозирования необходимо найти наиболее достоверную в конкретных экономических условиях модель оценки уровня финансового состояния и метод прогнозирования с наименьшей ошибкой прогнозирования.

При анализе ошибки метода прогнозирования отметим то, что для коротких временных рядов, где наблюдаются пять-шесть оценок уровня финансового состояния предприятия, наиболее приемлемым для прогнозирования является метод парной линейной регрессии, методика применения которого в задачах экономического прогнозирования, рассмотрена в работе [9].

В работе [10] показано, что наиболее достоверной является адаптивная синтетическая модель оценки уровня финансового состояния предприятия, основанная на определенном формальном критерии согласованности оценок полученных с помощью некоторой части моделей с общей совокупности наиболее известных моделей. Использование формального критерия согласованности результатов оценки уровня финансового состояния предприятия некоторыми моделями из общей совокупности позволяет для каждого исследования найти ту группу моделей, которая наиболее достоверно оценивает финансовое состояние тестовой группы предприятий и позволяет найти соответствующую локальную систему показателей, которые наиболее адекватно характеризует финансовые процессы этой группы предприятий, а также любого предприятия, которое по определенным критериям можно считать принадлежащим к этой группе.

Достоверность согласованных оценок уровня финансового состояния нескольких предприятий за один наблюдаемый период (статистический ансамбль данных), или нескольких предприятий за несколько периодов (панельные данные), или одного предприятия за несколько периодов (временной ряд), основанная на вероятностной основе совпадения событий. Согласно теореме умножения вероятностей, вероятность совпадения независимых событий равна произведению вероятностей самих событий. Эта вероятность случайного совпадения событий, то есть оценок уровня финансового состояния по двум моделям, может быть примерно оценена теоретически, однако априори ясно, что она близка к нулю. Обозначим ее α . Если согласованную оценку дали три модели, то вероятность ошибки, то есть того, что эта оценка не соответствует существующему уровню финансового состояния, может быть оценена как α^2 и т.д. Учитывая то, что эвристическая оценка вероятности случайного совпадения событий α , имеет порядок 0,01, приходим к выводу, что практически совпадение оценок уже по двум моделям вполне достаточно для того, чтобы утверждать, что полученная оценка уровня финансового состояния предприятия достоверная с большой вероятностью.

Таким образом:

- во-первых, синтетическая модель, по принципу согласованности результатов оценки уровня финансового состояния предприятия с помощью двух или большего числа моделей из общей совокупности, позволяет определить практически достоверную оценку уровня финансового состояния предприятия и свести к минимуму ошибку неадекватности прогнозирования;

- во-вторых, наиболее точное и достоверное прогнозирование оценки уровня финансового состояния предприятия в условиях нестабильного развития экономики страны осуществляется с помощью метода парной линейной регрессии, если значение оценок определяются адаптивной синтетической моделью комплексной оценки уровня финансового состояния [9, 10].

Литература

1. Андерсон Т. Статистический анализ временных рядов. – М.: Мир, 1976. – 352с.
2. Финансовое планирование и прогнозирование: <http://bibliotekar.ru/biznes-39/41.htm>.
3. Patterson, K. An Introduction to Applied Econometrics. A Time Series Approach. – UK: Palgrave Macmillan, 2000. – 416 p.
4. Hendry, D. F., and Doornik, J. A. Empirical Econometric Modelling using PcGive, Volume I, 3rd edn. – London: Timberlake Consultants Press, 2001. – 619 p.
5. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. – М.: Мир, 1974. – Вып. 1. – 539 с.
6. Бриллинджер Д. Временные ряды. Обработка данных и теория. – М.: Мир, 1980. – 439 с.
7. Кендалл М.Дж., Стьюарт А. Статистические выводы и связи. М. –: Наука, 1973. – 274 с.
8. Montgomery G. C., Johnson L. A., Gardiner J. S. Forecasting and time series analysis. New York: McGraw-Hill, Inc., 1990, 381 p.
9. Мельникова М.О. Теоретичні та методичні аспекти застосування прогностичної регресійної моделі для оцінки рівня фінансового стану підприємства / М. О. Мельникова // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2011. – Вип. 4 (35). – С. 313–325.
10. Мельникова М.О. Аналіз адекватності методів і прийомів кількісної оцінки фінансового стану підприємства / М.О. Мельникова // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2010. – Вип. 4 (31). – С. 334 – 343.

Краснодемська Олена Анатоліївна

методист методичного відділу

Гришов Владислав Вікторович

здобувач

Одеська національна академія

харчових технологій

АКТИВІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ключові слова: соціальні аспекти, соціальна політика, конкурентні переваги, управління персоналом, управління підприємством розвиток персоналу.

Keywords: social aspects, social policy, competitive advantages, management of enterprise, personnel's management, personnel's development.

Динаміка і темпи здійснення чергового вітку економічних реформ в Україні, стратегічним завданням яких є досягнення європейських стандартів життя та гідного місця країни у світі, значною мірою залежать від ефективності використання результатів людського капіталу. Ось чому однією з головних проблем, що потребує постійної уваги з боку держави, є створення системи продукування, захисту, відтворення і використання інтелектуального потенціалу як головного інноваційного рушійного фактору розвитку національної економіки. В іншому випадку стратегічні орієнтири державної політики залишаються черговою декларацією намірів, що не має в своєму підґрунті ні економічного сенсу, ні практичної реалізації щодо соціально- економічного розвитку.

Узагальнення напрацювань з означеної проблематики, накопичений досвід та отримані результати щодо оцінки розвитку людського капіталу як інноваційного фактору розвитку національної економіки дозволяють зробити висновок про незавершеність досліджень у цьому напрямі й актуалізують потребу пошуку інструментів впливу інтелектуального ресурсу на соціально-економічний розвиток країни.

Формування людського капіталу національної економіки України в центрі уваги вітчизняних вчених: Лупенка Ю.О., Саблука П.Т., Андрічука В.Г., Гришової І.Ю., Маліка М.Й., Пасхавера Б.Й., Дерій Ж.В., Панюк Т.П., Крюкової І.О., Митяй О.В., Гнат'євої Т.М., Федулової Л.І., Язлюка Б.О., Шкалета С.М., Шабатури Т.С., Сафонова В.В., Хоми І.Б.[1-5]

Аналіз системи індикаторів інтелектуальної складової на основі міжнародних порівнянь дозволяє виявити як силу, так і слабкість заходів, спрямованих на формування національної інноваційної системи країни, та дає можливість розробити нові напрями інноваційної політики.

Підтримуючи прагнення і готовність України до інтеграції в ЄС, де ідея розвитку економіки знань реалізується ще з 1999 року й подовжена до 2020 року в новій якості – формування інноваційного суспільства на базі новітніх знань і компетенцій, можна відзначити, що наша країна має значні можливості адаптуватися до нових умов і викликів, пов'язаних зі стрімким розвитком ІКТ, підвищенням ролі знань

та інновацій як факторів економічного й політичного впливу країн на міжнародній арені. Для реалізації наявного значного потенціалу в Україні необхідно прискорити розвиток інституціональних основ і сучасної інформаційно-технологічної бази економіки знань.

Стратегічні орієнтири розвитку персоналу підприємств молочної галузі повинні базуватись на низці особливостей функціонування ринку праці. До цих орієнтирів належать такі: персонал підприємства формується та розвивається з урахуванням актуальних тенденцій на ринку праці; ринок праці впливає на забезпеченість підприємств достатньою кількістю персоналу належної кваліфікації – кількісно-якісний склад трудових ресурсів; лише у контексті врахування актуальних особливостей функціонування ринку праці можливо розглядати питання відтоку висококваліфікованих кадрів підприємства; ринок праці формує вимоги щодо забезпечення певного рівня оплати праці, мотивації, механізмів професійного розвитку тощо, у відповідності до якого підприємство стає конкурентоспроможним на ринку праці або ні; з позицій системного підходу у процесі управління персоналом підприємства як відкритої системи необхідно враховувати актуальні умови функціонування підприємства як суб'єкта ринку праці та взаємодії з іншими суб'єктами; з позиції безпекового підходу врахування у процесі управління розвитком персоналу сучасних особливостей функціонування ринку праці може застеретти підприємство від втрати висококваліфікованих кадрів унаслідок переманювання, плинності кадрів у зв'язку з поганим функціонуванням соціально-мотиваційних управлінських механізмів, деструктивних процесів в управлінні підприємством; на основі інтеграційного підходу виокремлюються нові стратегічні напрями управління розвитком персоналу. [4-5]

На наш погляд, найменш теоретично розробленими та впровадженими у практику управління підприємствами стратегічними напрямками формування людського капіталу на сьогоднішній день залишаються: побудова належного соціально-психологічного мотиваційного клімату у контексті розвитку організаційної культури, що забезпечуватиме необхідні та достатні умови розвитку персоналу; залагодження проблеми втрати лояльності персоналу унаслідок розриву між рівнем розвитку ключових компетенцій, що є суб'єктами ринку праці з питань соціальної відповідальності бізнесу.

Висновки: Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоспроможності, досягненні високої продуктивності та прибутковості виробництва починають відігравати неекономічні показники – рівень соціального забезпечення працівників, розробка та реалізація програм підтримки соціально-економічної сфери, запровадження механізмів контролю якості продукції, впровадження екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій, що характеризується соціальною відповідальністю бізнесу.

З огляду на перспективи подальшого розвитку наукових підходів до вирішення проблеми формування людського капіталу національної економіки у контексті європейських перспектив еволюції ринку праці можливо виділити наступні стратегічні орієнтири розвитку персоналу: менеджмент змін; впровадження інновацій та інформаційних технологій; менеджмент знань; зниження соціальної напруженості та трудових конфліктів; посилення соціальної відповідальності підприємства. Відтак, на відміну від існуючих наукових досліджень потребують обґрунтування рекомен-

дації теоретико-методологічного характеру як щодо розвитку системи управління персоналом підприємств так і щодо перспективних напрямків науково-теоретичних та методологічних досліджень.

Список літератури:

1. Гришова І.Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як чинник соціально-економічного розвитку / І.Ю. Гришова, М.Ю. Щербата // Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 3. – С.17-28.
2. Gryshova I. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness/ I. Gryshova, I. Kryukova, O. Mityay // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5-6. – С. 24–27.
3. Гнат'єва Т.М. Державна підтримка розвитку інноваційного простору національної економіки / Т.М. Гнат'єва // Таврійський науковий вісник: науковий журнал. – Вип. 80. – Херсон: Гринь Д.С., 2012. – С. 276-273.
4. Панюк Т. П. Використання світового досвіду для вирішення проблем ринку праці в Україні / Т. П. Панюк // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету «Економіка та менеджмент». – Луцьк. – 2013. – Вип. 10 (38) – С. 178-187
5. Панюк Т. П. Аналіз інституційної структури ринку праці в умовах становлення соціально-орієнтованої економіки України / Т. П. Панюк // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету «Економіка та менеджмент» – Луцьк. – 2010. – Вип. 7 (26). Ч. 2. – С. 333-341

MECHANISMS OF HEALTH CARE INSURANCE FINANCING IN UKRAINE

Keywords: health care insurance, financing mechanisms, macroeconomic conditions, investments, funds.

The formation of the legislative insurance base and macroeconomic conditions has contributed to the growth basic parameters of the Ukrainian insurance market recently. Economic sector of the Ukrainian insurance market is the most dynamic. Also among the positives is a steady increase equity of the quantities structure and assets insurance companies quality, which are necessary for stable functioning and development of insurance. Legislative support insurers formed by the involving foreign investors, with equal conditions of domestic insurers contributed to the openness of the Ukrainian insurance market, the growth of foreign investment and providing a competitive environment. In January 30, 2015 (it is less on 6.5% compared to 2014) in Ukraine 374 registered insurance companies, including 66 with foreign capital, most of which provide the population with insurance coverage in case of illnesses and injuries. For such programs insurers in 2007 made insurance payments in the amount of 400 ml. UAH., which is 40% more than in 2006. Presence of foreign capital in our country (Russia, USA, Austria, Great Britain, Germany, France, Netherlands, Belgium, Poland, Sweden, Israel, Kazakhstan, etc.) indicates the strong interest of leading international financial groups to implement advanced technologies of medical insurance in Ukraine. It is a model of joint liability and self-insurance companies, fully justified and well-established by state control in these types of the socially important as nuclear insurance and insurance of vehicle owners' civil responsibility. It has also contributed to the increase of international recognition of the national insurance market.

The purpose of health care insurance implementation in Ukraine is to protect rights of citizens for free medical care, the output of the shadow money turnover, paid by citizens for medical services, overcoming the chronic underfunding of the health system that leaves the patient in a critical situation alone with the affliction, making them sell their property to save their life.

The system of compulsory medical insurance provides compensation for family physicians and HCI cost for providing medical care to insured persons under the standardized package of health services by insurance organizations reserved funds and / or by self-regulatory associations. The formation of reserved funds is made at the expense of insurance payments contributed by employers', social funds, from state and local budgets, according to the category of the insured population.

HCI implementation mechanism must be described in the Law "On Mandatory State Social Medical Insurance" (hereinafter – the Law), the main provisions of which are as follows:

«*Family physicians (doctors) in the HF*» – entities of entrepreneurial activity, who have received the appropriate license. Family doctors provide primary care, the population of Ukraine (average 1.5 thousand persons per a doctor) and (if necessary) provide medi-

cal assistance in an appropriate HCI of HS (health system) second or third levels, and may recommend separate HCI. Primary care includes medical examination, simple diagnostics; provide a prescription to purchase medicines, provide treatment without the use of special equipment. Family doctors make the first level of the health system. Health facilities (HF) – entities with medical assistance established on the basis of city, district, regional clinics and hospitals and other government and municipal health care institutions, founded by any person or entities. Any health care institutions (HCI), accredited according to the law, included in the State Register of HCI, are allowed to participate in the system of mandatory health insurance. In the process of accreditation HCIs belong to the second level of the health system – specialized medical assistance or the third level of the health system – highly specialized medical care. Treatment is carried out in the HCIs according to the direction of a physician, except for chronically ill citizens who can self-refer to the HCI.

The main functions of the Ministry of Health Care are to ensure meeting WHO standards at the primary level of health care; providing state financing individual HCI while health care insurance is implemented, accreditation HCI; determining the cost of medical services; development of standards of treatment; the licensing of Family Physicians – sole traders; determining the list of regions participating in health care insurance.

Market development of health care insurance is stimulated by granting tax benefits, health care insurance payments are to be covered by employers and tax credits for individuals are to be provided. Having a developed system of competition in HCI is an important component of its mechanism. The competition between the insurers supports free market entry HCI and VMI (voluntary medical insurance) and free possibilities for all insurers to meet the requirements established by the Law. In case of early discontinuance by the insurers in the EVIB (engine-vehicle insurance bureau) membership, the contributions to the guarantee fund can be returned, taking into consideration certain expenses and compensation by this bureau, not earlier than three years after the insurance company all the commitments in system mandatory health insurance. The competition between health care is supported by creation of conditions for investment in HCI by insurers and others. Some HCI or their parts could be privatized or leased.

Maintaining the a high level of competition achieved, particularly, through providing mandatory medical insurance experts assistance, including independent experts, who insurers, patients, HCI Commissions, MHC (Ministry of Health Care) will apply to. Moreover, some requirements, defined by the law, are set out, as for the disclosure of performance as some insurers, HCI in general. These measures will ensure a high level of responsibilities HCI participants (insurers, HCI, MHC Commission and others) for the performance of their duties. At the same time family doctors mandatory professional liability insurance, civil and legal liability HCI is introduced.

Provision of medical services that comes out beyond the limits of medical care provided in the mandatory health insurance system, and provided free of charge, funded by state and local budgets (“medical services secondary importance”, “paramedical services”, etc.) paid by citizens on their own or covered by voluntary health insurance fund. Dental care, except the acute pain, and the acquisition of prescribed medicine in the pre-hospital period belong to these services.

Voluntary medical insurance (hereinafter – VMI) will be an increasingly important source of health financing, related to the implementation of HCI, according to which high

quality health care will be provided, above the level foreseen by for HCI system, for example: providing an insured person broader rights to choose medical specialists and agencies to obtain the necessary assistance; improved maintenance in hospitals, treatment and rehabilitation institutions; after sick leave hospital and nursing home care, and so on.

We hope that implementation of the Conception will provide an opportunity: to ensure the constitutional rights of citizens of Ukraine for free provided medical assistance and medical care, according to European standards; to withdraw the funds paid illegally for health care services by people out of the shadows (over 30 bln. UAH. annually) and to reallocate them through HCI mechanism based on public control; to create conditions for attracting investment in the health sector (modernization of existing and creation of new HCIs) and electronic document management database, assistance, network of structural units insurers at the district level, primary medical aid and so on); due to the investment potential insurers to reduce government spending on implementation of MHI (mandatory health insurance) and its administration; to provide additional control over the quality and efficiency of health care services that will accelerate the formation of a competitive market for medical services and the creation of new medical establishments of different ownership forms; to achieve results by stimulating the health system development.

During the transition stage introduction of mandatory health insurance could relate only to the list of diseases and some groups of citizens or regions.

Some orders and law regulations should be adopted to expand the rights of HCI patients, to defend their interests as consumers of medical services, to draw public interest to main problems, to study the issue of adopting the amendments to the Constitution of Ukraine, which will provide the citizens the possibility of partial insurance payment according to the mandatory health insurance contracts.

Literature:

1. Constitution of Ukraine. Regime of access: http://www.justice.gov/sites/default/files/eoir/legacy/2013/11/08/constitution_14.pdfhttp://www.justice.gov/sites/default/files/eoir/legacy/2013/11/08/constitution_14.pdf
2. Legislative documents. Regime of access: <http://unhcr.org.ua/en/resources/legislation-ukr#The%20issues%20of%20medical%20assistance>



Лебедева Ю.С.

Студентка 1 курса магистратуры
Учетно-финансового факультета

Направление: «Банковский менеджмент» СтГАУ
Научный руководитель: д.э.н., *Гурнович Т.Г.*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: международные финансовые институты, БРИКС, банк, Всемирный банк.

Международные валютно-кредитные и финансовые организации, которые объединяет общая цель – обеспечение целостности, развитие международного сотрудничества, стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства именуется, как Международные финансовые институты (МФИ). [1]

Международные финансовые институты классифицируются в основном на частные институты, которые подразделяются на банки и небанковские институты, и публичные институты: национальные и наднациональные.

Банки, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, подразделяют на два типа: отечественные и международные.

Небанковские частные институты бывают «интермедиарного» типа и финансовые институты рынка ценных бумаг.

Национальные институты подразделяются на: институты монетарной власти; институты фискальной власти. [2]

Наднациональные институты представлены глобальными (Международный валютный фонд, Всемирный банк) и региональными институтами (Европейский банк реконструкции и развития на разных континентах, Европейский центральный банк).

Особенностью мировой финансовой системы заключается в том, что она складывается не только из отдельных стран или регионов, а выступает как наднациональная, т.е. в международном масштабе.

Существует Организация экономического сотрудничества и развития, которая является центром координации экономической политики и международных поставлений, также существуют специализированные МФИ.

Международные финансовые институты выполняют следующие функции: сбережение финансовых ресурсов; посредничество является основной функцией.

Международное финансовое регулирование подразделяются на: регулирование иностранных (национальных) рынков; регулирование евровалютных, форексных операций. [3]

В настоящее время Российская Федерация является членом различных международных финансовых институтов, а также развивает сотрудничество с некоторыми из них на договорной основе.

Взаимодействие с Международным валютным фондом, Группой Всемирного банка, Европейским банком реконструкции и развития позволяет России совершенствовать финансовые и государственные системы, укреплять свои позиции в сообществе развитых стран, способствует осуществлению социально-экономических реформ. Но в связи с тем, США и Евросоюз диктуют свои правила остальным, вводят санкции против тех стран, что решили пойти против их суверенитета, а политика направлена на развитые страны, БРИКС решил создать альтернативные институты, чтобы показать неправоту их политики. Главной их целью является создание более справедливого мира.

Так очередной саммит, который проводился в Уфе в июле 2015 года, стран БРИКС, принес ряд принятых важнейших решений направленных на создание альтернативных институтов глобального управления.

МФИ играют значимую роль в развитии экономики. Они отражают:

- состояние и развитие меняющейся международной денежной системы;
- состояние и изменение платежных балансов отдельных стран;
- состояние и изменение международных финансовых рынков;
- состояние и изменение международных финансовых корпораций;
- состояние и изменение международной банковской и инвестиционной деятельности.

В связи со сложившейся ситуацией на рынке, страны БРИКС внесут немаловажный вклад в историю развития МФИ, не исключается вероятность, что странам БРИКС удастся «подвинуть» главные институты мира. Устоявшийся строй МФИ может претерпеть изменения в ближайшее время, но в лучшую или худшую сторону, покажет только время.

Список использованных источников:

1. Склярова Ю.М. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие для студентов вузов экон. специальностей / под общ. ред. Ю.М. Скляровой; СтГАУ. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2011
2. Ефимов В.С. Финансы. Часть 2. – МИЭМП: Учебно-методический комплекс. Центр дистанционно образовательных технологий – 2010
3. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки <http://elibrary.rsl.ru/>
4. «Эксперт». 2015. №29: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2015/29/v-ufe-sozdaetsya-alternativnyij-mirovoj-poryadok/> (Дата обращения 30.10.2015)

ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ТАМОЖЕННЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению основных направлений функционирования таможенных посреднических компаний в сфере торгово-экономических отношений, затрагивается спектр услуг, позволяющий импортерам и экспортерам вести внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством. Выделены некоторые проблемы функционирования околотаможенной инфраструктуры, такие как: наличие «теневых» брокеров, низкое финансирование, несовершенство законодательства и т.д. Одной из перспективных направлений развития таможенного посредничества является электронное декларирование и создание смешанных саморегулируемых организаций таможенных представителей.

Abstract

The article considers the main areas of functioning customs intermediary companies in the field of trade and economic relations, the affected range of services that allows importers and exporters to foreign economic activities in accordance with the law. Highlights some of the problems of functioning of customs-supporting infrastructure, such as the existence of "shadow" brokers, poor funding, inadequate by legislation, etc. One of the promising areas of the customs house is electronic declaration and creation of mixed self-regulatory organizations of customs representatives.

Ключевые слова

Таможенное оформление грузов; Федеральная таможенная служба; таможенные органы; таможенный представитель; околотаможенная инфраструктура; участники внешнеэкономической деятельности; внешнеторговый оборот.

Keywords

Customs clearance of goods; The Federal Customs Service; the customs authorities; customs representative; ancillary infrastructure; participants of foreign economic activity; foreign trade turnover.

В условиях современного мира, когда глобализация экономики достигла очень высокого уровня, практически каждая крупная компания вынуждена вести внешнеэкономическую деятельность. Вне зависимости от того, связана она с импортом или экспортом, неизбежно возникает необходимость осуществлять таможенное оформление грузов. От того, насколько хорошо отлажена система по таможенному оформлению грузов, зависит необходимость в самой международной грузоперевозке. Несмотря на кажущуюся слаженность работы механизмов околотаможенной инфраструктуры, существует еще ряд нерешенных проблем, мешающих ее полноценному функционированию.

Вознікае праблема арганізацыі працэса таможнага фарміравання, транспарціроўкі імпартных і экспартных грузаў. В сувязі з непрыстай працэдурай таможнага фарміравання грузаў, удзельнікі ВЭД перапочітаюць сталківацца с гэтай працэдурай как мажно реже.

Груз неабходімо пагрузіць на транспартное срдэцтва, не забыв перад отпраўкой выполніць яго таможнае фарміраванне. Аналагічна таможнае фарміраванне тавараў трэбуеця і тагда, когда оні даставлены в нашу страну. Однако эта проста я схема на працы пераврацаеця в серыезную праблему. Ключевая сложность працэдуры таможнага фарміравання заклучаеця в запутанности Російскаго зааодателства, неаднозначных трактовке положений Таможенного кодекса Таможенного Союза (ТС), технологических схем и подзаконных актов. Вопросы таможенного оформления на таможе регулируются множеством нормативных документов, Таможенное законодательство в ТС постоянно меняется, что связано как с несовершенством законодательства, а так же и с глобальными изменениями в мировой экономике, что отражается на таможе.

Все это превратило таможенное оформление грузов в достаточно специфическую сферу логистической деятельности. Согласно проведенным исследованиям, по сложности прохождения таможенных процедур РФ находится во второй сотне и по данному показателю уступает даже партнерам России по Таможенному Союзу – Казахстану и Белоруссии. Поэтому, быстро провести таможенное оформление не профессионалу не удастся. Даже если выполнить таможенное оформление товаров в идеальном соответствии с многочисленными инструкциями от таможни, это не является гарантией того, что даже самый обычный груз без проблем пересечет границу нашей страны. Действующее законодательство предусматривает различные варианты, по которым может быть осуществлено таможенное оформление грузов. Учесть все нюансы и пойти по наилучшему пути может только специалист, отлично разбирающийся в законодательстве, регулирующем таможенное оформление. Бесспорно, что таможенное оформление товаров – основа экономической безопасности любого государства. Кроме того грузы, отправляемые за рубеж и обратно, кроме правил таможенного оформления, связаны еще и обычными договорами и контрактами. Более того, если таможенное оформление затягивается, товар может получить серьезные повреждения или вообще прийти в негодность. За это время могут быть начислены штрафы за просрочку поставки или порчи груза и т.д. Участники ВЭД вряд ли согласятся списать убытки на особенности национального российского таможенного оформления грузов, поэтому пути решения проблемы приходится искать. Именно поэтому самым разумным решением является поручить таможенное оформление тому, кто занимается подобными вопросами и профессионально, и легально. Услуги такого рода называются таможенно-брокерскими услугами, а сама фирма, гарантирующая быстрое и надежное таможенное оформление – таможенным представителем.

В большинстве случаев достаточно трудно организовать работу по таможенному оформлению внутри компании, так как это требует больших финансовых и трудовых затрат. В связи с этим все больше компаний прибегают к помощи профессиональных таможенных представителей. Выбор таможенного брокера во многом определяет результативность и время на таможенное оформление документов.

Основной проблемой ФТС и России остается наличие «теневых» брокеров в стране, хотя удельный вес оформленных ими деклараций с 2008 года (46%) сокра-

тился в 2012 году (20%). Спрос на услуги таких брокеров обуславливается наличием низкой конкурентной цены на предоставляемые услуги. ФТС продолжает активно заниматься усилением борьбы с незаконными представителями. Одной из перспективных направлений развития таможенного посредничества является электронное декларирование (количество таможенных деклараций поданных через интернет выросло в 200 раз) и создание смешанных саморегулируемых организаций таможенных представителей. Последнее должно способствовать тому, чтобы быстрее доносить информацию и претензии до правительства и вносить поправки в законодательство. Кроме того компенсационные фонды этих компаний позволят возмещать ущерб импортерам, которые понесли убытки от деятельности брокера.

Несмотря на ряд процессов, экономика регионов продолжает оставаться под грузом нерешенных собственных проблем и весьма уязвима в случае неблагоприятного воздействия внешних факторов. Элементы экономического роста присутствуют, но они зачастую неустойчивы и реально могут быть нивелированы за счет ухудшения макроэкономической ситуации [1].

Таможенными органами, расположенными в регионе деятельности Северо-Кавказского таможенного управления (СКТУ) оформлено в 2013 году более 12 456 деклараций на товары, что составляет 98,6% от общего количества деклараций на товары и превышает количество ДТ, выпущенных в электронной форме за аналогичный период 2012 года на 5,7%. Наибольшее количество таможенных деклараций было выпущено таможенными органами СКТУ в соответствии с таможенными процедурами выпуска для внутреннего потребления и экспортом. Среди стран-партнеров осуществлявших таможенное оформление в зоне деятельности СКТУ в 2013 году, которые не осуществляли таможенного оформления в аналогичном периоде 2012 года выделяются такие страны: Виргинские острова (Британские), Либерия, Гондурас, Гана, Сейшелы, Норвегия, Кот Д'Ивуар, Мавритания, Ангола, Афганистан, Габон, Лаос, Уругвай, Ангилья и Монако.

По данным информационного агентства «REGNUM» внешнеторговый оборот Ставропольского края за 2013 год составил 1,9 долларов США, что больше прошлогоднего показателя на 0,6%. Кроме того, данные Федеральной Таможенной службы России свидетельствуют о положительном сальдо торгового баланса сложившееся в сумме 322 млн. долларов. Основной объем (69%) внешнеторговых операций приходился на страны дальнего зарубежья. При этом, объем торговли со странами дальнего зарубежья снизился на 4%, а со странами СНГ возрос на 13%. По сравнению с 2012 г. объем экспортных операций увеличился на 2,9% и составил 1 114,2 млн. долларов США. Экспорт в страны дальнего зарубежья снизился на 12%, а в страны СНГ, напротив, возрос в 1,5 раза. На долю стран дальнего зарубежья приходилось 66,2% экспортных поставок, ближнего – 33,8%. Наибольшую долю в общем объеме экспорта занимает продукция химической промышленности (66,2%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (22,2%). Экспорт машин, оборудования и транспортных средств составил 5,3%. Увеличился вывоз пшеницы, кукурузы, шерсти (в 2 раза), воды минеральной (в 1,5 раза), плит, листов и пленок из пластмасс (на 29%) [2].

На фоне такой тенденции в регионе, можно говорить о перспективности отрасли рынка таможенных услуг и росте востребованности таможенных представителей.

Исследование регулирования международной торговли услугами, в том числе и таможенными услугами, показывает, что каждая страна имеет свою национальную систему регулирования услуг, которая характеризуется рядом особенностей и соответствующими проблемами ее применения [1]. Таможенные услуги, как один из подсекторов международной торговли, играют значимую роль в реализации мировой экономической политики, направленной на оказание содействия торговли и помощи участникам ВЭД. Это позволяет констатировать тот факт, что таможенные услуги имеют тенденцию к усилению взаимосвязи с международной торговлей. В России развитие экспорта услуг вызывает куда меньше интереса со стороны государства, чем наращивание экспорта товаров. Между тем, во всем мире увеличивается доля экспорта услуг. В ходе анализа внешнеэкономической деятельности России выясняется, что такому существенному компоненту внешней торговли, как торговля услугами уделяется недостаточно внимания и экспертным сообществом, и органами государственного управления. После выделения сферы услуг в самостоятельный сектор экономики именно по его уровню развития сектора стали судить о степени развития экономики в целом.

Как подтверждение такого подхода, развитие мировой экономики и в особенности экономик развитых стран во второй половине двадцатого века сопровождалось неуклонным ростом в них доли сферы услуг.

В России развитие услуг не значит отдельным направлением государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности. Так, в государственной программе «Развитие внешнеэкономической деятельности» отсутствуют индикаторы внешней торговли услугами, а сама она упоминается только в привязке к торговле товарами и движению капиталов. Отчасти приоритет товарной торговли объясняется соотношением объемов внешней торговли товарами и услугами России. Структура услуг должна быть сбалансирована. Спрос потребителей на таможенные услуги формируется несколькими факторами. Для соблюдения процедур, сопряженных с выбором и получением права на использование одного из таможенных режимов или кодов ТН ВЭД, как и для защиты полученного права, необходима высокая квалификация и обширные знания, профессионализм в данной сфере. Потенциальные потребители таможенных услуг – это отечественные и зарубежные компании – участники ВЭД. Запросы у них различны: российские фирмы стремятся сэкономить, а западные компании ориентированы на получение качественных услуг, и предпочитают обращаться к западным же организациям, оказывающим таможенные услуги, а не к официальным представителям здесь. Зарубежные компании – производители таможенных услуг – на российском рынке представлены, прежде всего, консалтинговыми юридическими структурами, логистическими компаниями, экспресс-перевозчиками. Российские компании не имеют столь раскрученных брендов, как их западные коллеги, хотя качество услуг у них подчас не уступает зарубежному. На сегодня состав основных игроков на логистическом рынке сложился, и они практически те же самые, что и в Европе. Эти гиганты первыми пришли на российский рынок, активно его развивают и удерживают свою долю.

Подавляющее большинство российских компаний, несмотря на заявления о готовности предоставить весь пакет услуг, не имеют сопоставимых с европейскими масштабов работы и спектра предлагаемых услуг. Причина того, что в России предо-

ставлением услуг занимается столь большое количество игроков, кроется в низком пороге входа в этот бизнес и в отсутствии жесткой необходимости иметь собственные активы. Компаниям, специализирующимся на таможенных услугах, необходима лишь таможенная лицензия, для чего раньше нужна была только банковская гарантия на 50 млн. рублей. Складскому сервису аренда склада среднего размера, стеллажей и техники может обойтись в 5–10 млн. рублей. В основном такие услуги должны быть востребованы западными производителями и поставщиками товаров. Это позволило бы им исключить долгий процесс изучения российского законодательства и установления связей с различными госорганами и бизнес-структурами.

Увеличения спроса на комплексные услуги логистические операторы ожидают теперь со стороны среднего бизнеса и российских клиентов. Российские компании начинают правильно считать коммерческую выгоду от посреднических услуг. Ожидаемый рост спроса на таможенные посреднические услуги со стороны средних компаний связан с тем, что это позволяет им оптимизировать цепь поставок и наладить работу по поставкам и отгрузкам. Причина, по которой некоторые российские производители предпочитают заниматься самостоятельно посредническими услугами, связана с недостаточным развитием как всего рынка услуг, так в частности и рынка таможенных услуг. Стоимость таможенных услуг в России выше, чем за рубежом.

Следующей проблемой, для таможенных представителей является то, что законодательство Российской Федерации создает зависимое положение таможенных представителей не только от Федеральной Таможенной Службы Российской Федерации, но и от добросовестности декларантов – своих клиентов. Так, например, в Таможенном кодексе Таможенного союза содержится норма об исключении из Реестра таможенного представителя при несоблюдении им критериев включения. В России дополнительным критерием в соответствии с подпунктом 3 и подпунктом 4 пункта 3 статьи 61 Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» является отсутствие у таможенного представителя фактов неоднократного привлечения лица к ответственности за административные правонарушения, при условии, что сумма наложенных административных штрафов по совокупности превысила 250000 рублей, а также отсутствие задолженности по уплате таможенных платежей в размере 500000 рублей и более. Сумма наложенных административных штрафов (250000 рублей), как основание для исключения из Реестра, очень мала, т.к. число деклараций для крупных таможенных представителей составляет десятки тысяч деклараций на товары в год, а сумма начисленных таможенных платежей по этим декларациям составляет десятки миллиардов рублей. Возможная техническая ошибка специалиста по таможенным операциям (или недобросовестность декларанта) может привести к лишению таможенного представителя свидетельства на осуществление его деятельности, даже несмотря на имеющееся обеспечение в 1 миллион евро. Необходимо также учесть, что 250000 рублей включает в себя общую сумму штрафов по всем филиалам таможенного представителя, действующих по всей территории России. Кроме того, получается, что за одно и то же правонарушение таможенный представитель наказывается дважды – административным штрафом и лишением свидетельства. Следовательно, если таможенный представитель оформляет дорогие товарные партии, то каждая декларация на товары может лишить его свидетельства. Необходим исчерпывающий перечень административных правонарушений (наибо-

лее существенных), совершение которых может послужить основанием для исключения таможенного представителя из реестра, при этом сумма штрафов, следствием которых является исключение из реестра, должна быть существенно увеличена и рассчитываться в зависимости от объемов оформляемых таможенными представителями грузов (количества деклараций на товары и таможенных платежей).

Еще проблемой существования и развития околотаможенной инфраструктуры является низкое финансирование, а в некоторых случаях даже полное его отсутствие, что влияет в свою очередь на нехватку помещений служебно-производственного назначения. Многие из имеющихся нуждаются в реконструкции, оборудовании и техническом оснащении, более половины площадей служебных зданий и сооружений таможенные органы арендуют. Наличие этих проблем свидетельствует о том, что организация и состояние околотаможенной инфраструктуры пока еще отстают от потребностей эффективного осуществления внешнеэкономической деятельности. Развитие околотаможенной инфраструктуры должно быть одной из приоритетных задач таможенной службы и участников внешнеэкономических связей. Они призваны обеспечить сотрудничество и партнерство друг с другом для реализации их общих интересов – ускорения движения товаров. Доступ заинтересованного лица к работе в качестве таможенного представителя осуществляет ФТС России через включение его в соответствующий реестр. Условием включения компании в реестр таможенных представителей являются выполнение ею следующих требований: иметь в штате аттестованных специалистов по таможенному оформлению, не иметь задолженностей по уплате таможенных платежей, заключить договор страхования гражданской ответственности перед своими клиентами на 20 млн. рублей и, самое главное, предоставить в ФТС финансовые гарантии уплаты таможенных платежей на сумму 1 млн. евро. Указанная сумма, либо в натуральном виде, либо в виде банковской гарантии, является входным билетом в этот бизнес. Все эти условия, сами по себе имеют достаточное экономическое и правовое обоснование. Тем не менее, существующая в настоящее время правовая конструкция регулирования деятельности таможенных представителей несет в себе внутреннее противоречие. В силу объективных экономических причин задачи таможенной службы по регулированию внешнеэкономической деятельности входят в логическое противоречие с интересами международной торговли. Таможня стремится усилить свой контроль, бизнес хочет уменьшать свои издержки от этого контроля. Такая ситуация не является уникальным российским явлением, а является общемировым феноменом. На устранение этого противоречия с целью развития мировой торговли и как следствие развития национальных экономик и мировой экономики в целом направлена Киотская Конвенция «Об упрощении и гармонизации таможенных процедур». Концептуальной основой этой Конвенции является признание прав и интересов международной торговли и гармонизация их соблюдения при реализации прав и интересов таможенной службы. В российской практике обязанность представителя отстаивать перед таможенным органом интересы своего клиента – участника международной торговли находится в логическом противоречии с его зависимостью от таможни, которая через ведение реестра осуществляет допуск этого представителя к его бизнесу. Существующая правовая конструкция, в рамках которой регулируется деятельность таможенных представителей, формирует ситуацию их зависимости от таможни. С

одной стороны таможенные представители должны отстаивать интересы заказчика (так как он платит за их услуги), но с другой стороны таможенные представители являются зависимыми от Федеральной Таможенной Службы, так как именно она выдает им разрешение на ведение деятельности и вносит в реестр таможенных представителей. Такая ситуация дает повод для коррупционных действий в таможенном деле. Существует ряд определенных физических и юридических лиц, работающих по доверенности от импортеров и экспортеров («за печатью клиента»). Представители этой группы в основном используют нелегальные схемы таможенного оформления, построенные исключительно на личных связях. В основном подобные схемы касаются недостоверного декларирования и занижения стоимости товара, из-за чего государственный бюджет по самым скромным подсчетам теряет ежегодно 10-20 миллиардов долларов. Эти компании, которые, не имея формального статуса таможенного представителя, фактически оказывают его услуги. Эффективность их бизнеса строится на простой экономической модели: не неся риски и издержки легального бизнеса, «теневой брокер» может предложить на рынке более конкурентные цены. И такие предложения всегда находят свой спрос, создавая инфраструктурную поддержку для различных схем уклонения от уплаты таможенных платежей [3].

Таким образом, развитие околотаможенной инфраструктуры, предоставляющей услуги в рамках таможенных правоотношений, обусловлено потребностями рынка, внешнеэкономического оборота. Выполнение экономических условий допуска к осуществлению деятельности позволяет лицам, включенным в соответствующий реестр, выступать в качестве поручителя перед таможенными органами за представляемое лицо в части обеспечения уплаты таможенных платежей, что позволяет снизить расходы участников внешнеэкономической деятельности. А нарастание импорта и экспорта должно создать хорошие предпосылки для развития рынка таможенно-посреднических услуг и стимулировать спрос на услуги квалифицированных таможенных представителей.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что во всех регионах отмечается тенденция к автоматизации деятельности таможенных посредников. Необходимость в посредниках обусловлена многими факторами, среди которых основными остаются преимущества специализации и эффект от масштаба. Внешнеторговые обороты в разрезе регионов увеличиваются. На фоне такой тенденции в регионах, можно говорить о перспективности отрасли рынка таможенных услуг и росте востребованности таможенных представителей.

Литература:

1. Ярошенко, Е.А. Механизмы повышения экономической безопасности регионов России в условиях глобализации / Е.А. Ярошенко //Сборник научных докладов. Наука сегодня: теория, методология, практика (28.09.2013-30.09.2013). – Wrocław: wydawca: Sp. z o.o. “Diamond trading tour”, 2013. – 64с.
2. Официальный сайт. Таможенная служба Российской Федерации Режим доступа: <http://www.customs.ru> (Дата обращения: 02.12.2015).
3. Портал государственных программ Российской федерации Режим доступа: <http://programs.gov.ru> (Дата обращения: 03.12.2015).

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СОЇ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Ключові слова: фінансове забезпечення, інноваційне виробництво, соя, економічна ефективність.

Keywords: financial assurance, innovative production, soybeans, economic efficiency.

У світовому виробництві, торгівлі на світовому ринку, соя є головним щорічно відновлюваним білково-олійним ресурсом, за рахунок якого значною мірою вирішується проблема харчового і кормового білка та олії. Україна має природні ресурси, які відповідають біологічним вимогам до вирощування цієї культури, які забезпечують лише 10 % потреби внутрішнього ринку. Соя власного виробництва може стати не тільки одним з важливих ресурсів білка та олії, а й статтею значних фінансових надходжень.

В інноваційному розвитку сільського господарства, як свідчить досвід провідних країн світу, вирішальна роль належить інноваційним технологіям виробництва сільськогосподарської продукції. Високі інноваційні агротехнології дозволяють одержувати врожайність озимої пшениці на рівні 75 – 95 ц/га, кукурудзи на зерно – 90 – 130 ц/га, сої – 38 – 46 ц/га.

Ріст народонаселення на планеті Земля і невідкладна необхідність забезпечення його продуктами харчування вимагає випереджаючого росту виробництва продовольчих ресурсів, зокрема білково-олійної сировини. За даними Бабица А.О. в Північній Америці розміщено 42,7% посівів сої, в Південній Америці – 28,9%; Азії – 25,3; в Європі, Африці і Океанії – 3,1%. Сою вирощують у 80 країнах, але важливою культурою вона вважається у 50 країнах. Основні виробники сої – США, Бразилія, Китай, Аргентина, Індія, Канада, Парагвай, Індонезія, Італія, Болівія, Таїланд, Мексика, Нігерія [1]. Основну кількість соєвих продуктів виробляють і споживають у країнах з найбільшою чисельністю населення. У Китаї, США, Бразилії, Індії, Аргентині, Канаді, Індонезії та Парагваї загалом проживає 50% населення планети, а виробляється сої 96% її світового обсягу [1]. В Європі сою висівають в 10 країнах на площі 1,5 млн. га. Найбільші її посіви в Україні, Італії, Росії, Румунії, Угорщині, Болгарії.

Збільшити обсяги виробництва сої в Україні сьогодні можливо лише на інноваційній основі. При цьому, основними стримуючими факторами переходу вітчизняного аграрного виробництва, зокрема, виробництва сої, на інноваційну модель традиційно постають проблеми у спектрі фінансового забезпечення впровадження інноваційних технологій. Покращити рівень фінансового забезпечення українських аграріїв, які спеціалізуються на виробництві сої, можливо за рахунок збалансування фінансових потоків та їх акумулювання у виробничій сфері. Запро-

понована модель фінансового забезпечення виробництва сої на інноваційній основі представлена на рис. 1.

В сучасних умовах інноваційні технології виробництва продуктів харчування орієнтовані на потреби ринку, де ключовою властивістю якості товару є відсутність ГМО та екологічна безпека. Проведені дослідження показали, що важливою перевагою української сої на міжнародному ринку є те, що значна її кількість не несе генетичних конструкцій, тобто вона не є генетично модифікованою. А на сьогоднішній день основні експортери сої (ЕС і Китай) потребують немодифікованої сої. Сьогодні значний інтерес до української сої, виробленій на інноваційній основі, проявляє європейська недержавна асоціація «Дунайська соя», яка організована у 2012 році й включає 195 членів з 16 країн Європи.

Україна також входить у цю організацію. Головне її завдання полягає у інтенсифікації вирощування високоякісної нетрансгенної сої в країнах Європи. Оскільки

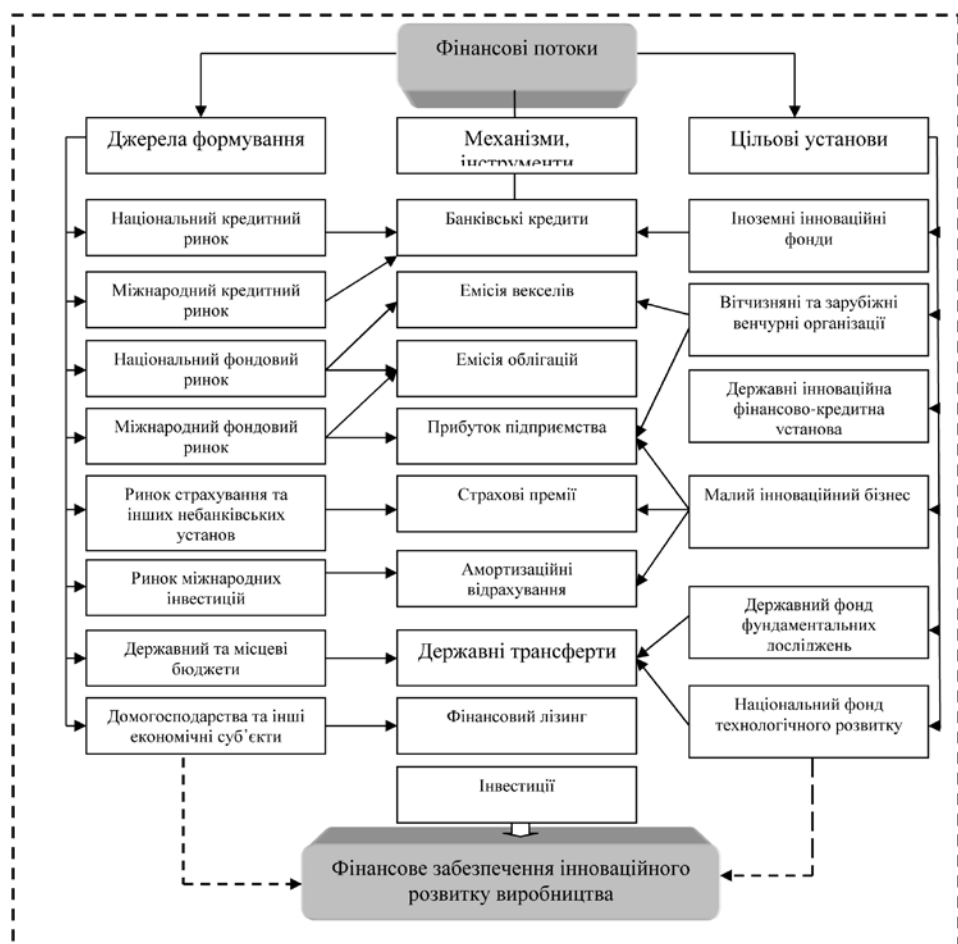


Рис. 1. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку виробництва сої

за кількістю вирощування сої Україна займає перше місце в Європі, то завдяки цій програмі для неї відкривається досить об'ємний ринок для експорту.

Передбачається, що ціна на сою, що вироблена із застосуванням інноваційних технологій, буде на 40-50 євро вищою. У «Дунайській сої» вважають, що в Україні є шанс стати «Бразилією Європи», оскільки потреби у сої такої якості сьогодні становлять біля 5 млн. т, а в найближчій перспективі будуть сягати 8 -10 млн. т.

З погляду економічної ефективності соя: 1) забезпечує виробництво найдешевшого рослинного білка; 2) завдяки властивості біологічної фіксації азоту повітря значно зменшує потребу в придбанні та внесенні азотних мінеральних добрив у сільському господарстві; 3) забезпечує одержання екологічно чистої продукції. Важливо й те, що в областях і сільськогосподарських підприємствах, де соя займає 10-15% у сівозміні, останніми роками мали найбільше виробництво зерна. Прикладом можуть бути Полтавська, Кіровоградська, Херсонська, Київська, Вінницька області

Економічна сутність великого попиту на сою полягає в тому, що під час переробки однієї тонни сої одержують 700 кг соєвого шроту (містить 44-48% білка) і 190 кг соєвої олії. Завдяки реалізації соєвої олії, практично окупуються всі витрати на вирощування культури, а соєвий шрот є найдешевшим білковим кормовим інгредієнтом, який в усіх розвинених країнах використовують для запобігання дефіциту білка в годівлі молочної і м'ясної худоби, свиней, птиці, риби. Завдячуючи високій ефективності в годівлі тварин, обсяги використання соєвого шроту в Китаї зросли до 34,9 млн т, у країнах Європейського Союзу – до 32,3, США – 27,8, Бразилії – 12,6, Мексиці – 4,3, Японії – 3,8, Таїланді – 3,4, Індії – 2,9 млн т. Соевий шрот став основою розв'язання проблеми кормового білка в світі, з його використанням пов'язують наרוшування виробництва м'яса, молока і яєць. Україна має великі можливості та значний потенціал для подальшого збільшення власного виробництва сої. Ця культура може формувати стабільний урожай.

Список літератури:

1. Gryshova I. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness/ I. Gryshova, I. Kryukova, O. Mityay // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5-6. – С. 24–27.
2. Гришова І.Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва/ І.Ю. Гришова, О.В.Митяй, В.В.Кужель// Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10(172). – С.169-172.
3. Гришова І.Ю. Стратегия внедрения инструментов коммерциализации экотехнологий/ И.Ю. Гришова// Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С.Ф. Жилкина: сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции (Тольятти, 19–20 июня 2015 года) / отв. за выпуск Ю.А. Анисимова. – Тольятти: Изд-во ТГУ, 2015. – С. 43-49.
4. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК. – Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи. [Колективна монографія]. / І.О. Крюкова, Полтава.: ТОВ НВП «Укпромторгсервіс», 2013. – С. 43-52.

Картавцева Т.Н.

Студентка 1 курса магистратуры

Направление: «Банковский менеджмент»

Учетно-финансового факультета СтГАУ

Научный руководитель: д.э.н., *Гурнович Т.Г.*

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок ценных бумаг, финансовые посредники, финансовые инструменты, эмиссия.

Самостоятельная система отношений денежного хозяйства, возникающая в процессе обмена экономических благ, а в качестве актива-посредника используя денежные средства является финансовым рынком.

Современная структура финансового рынка характеризуется двумя основными признаками: временным и институциональным. По временному признаку различают: денежный рынок; рынок капиталов. По институциональному признаку предполагает наличие рынка собственно капитала или рынка ценных бумаг и рынка заемного капитала.

Финансовые посредники – это организации, которые принимают за определенный процент денежные средства на хранение, предоставляют их займы под определенный процент (кредит), также оплачивают страховые полюсы и пенсии.

Финансовые инструменты — это документально оформленные в соответствии с действующим законодательством денежные обязательства экономических субъектов.

Формирование финансовых рынков в Российской Федерации непосредственно связано со становлением финансовых институтов. В связи с тем, что деятельность многих финансовых институтов регламентируется указами, постановлениями, инструкциями либо разъяснениями, это негативно сказывается на развитии отдельных сегментов финансового рынка.

В распоряжении Правительства Российской Федерации № 793-р (Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации) были сформулированы среднесрочные задачи модернизации институтов и инструментов финансового рынка.

В распоряжении Правительства Российской Федерации № 793-р (Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации) были сформулированы среднесрочные задачи модернизации институтов и инструментов финансового рынка.

Развитие финансового рынка, а также деятельность Федеральной службы по финансовым рынкам прописаны в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации № 793-р.

Конечное распределение финансовых ресурсов между потребителями является сложной задачей финансовых рынков. Должны учитываться разные интересы участников финансового рынка. Основными институтами денежного рынка являются-

ся Центральный банк РФ (ЦБ РФ), который занимает главное место в финансовой системе, и кредитные организации. Защита и обеспечение устойчивости рубля – основная функция Банка России.

Несовершенство российского законодательства, которое не может безопасность инвестиций в отрасли страны, является одной из причин неравномерно развития экономики. Из-за этого западные инвесторы отказываются от вложений в экономику России из-за риска не возврата инвестиций, а также из-за обилия различных бюрократических преград и высокого уровня коррупции.

Кризис возникший в России в 2014 году отрицательно повлиял на финансовый рынок страны, в связи с чем инфляция, обесценивание рубля, рост безработицы, разорена большая часть малого и среднего бизнеса. В связи с текущим положением, деятельность БРИКС, их идеи на будущее, могут привнести немало важный вклад в развитие экономики России в целом.

Финансовый рынок – это особая форма денежных операций, где продаются и покупаются различные финансовые активы, на котором действует принцип спроса и предложения, а предметом торговли выступают денежные средства и ценные бумаги. Он представляет организационную систему торговли финансовыми инструментами. Структура финансового рынка будет меняться расти и эволюционировать и дальше с развитием мировой экономики.

Список использованных источников:

1. Кубасская О. В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы / О. В. Кубасская // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 508-511.
2. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка / А.Лавров // Вопросы экономики – 2012 – № 8.
3. Складорова Ю.М. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие для студентов вузов экон. специальностей / под общ. ред. Ю.М. Складоровой; СтГАУ. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2011.
4. «Эксперт». 2015. №29: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2015/29/v-ufe-sozdaetsya-alternativnyij-mirovoj-poryadok/> (Дата обращения 30.10.2015)

Смерічевський С.Ф.

доктор економічних наук, професор

Дятлова Ю.В.

кандидат економічних наук

Донецький державний університет управління, Маріуполь, Україна

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАН, ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ

Ключові слова: банківська система, умови функціонування, основні показники, проблеми, вирішення в правовому полі та банківському секторі.

Keywords: banking system, conditions for functioning, key indicators, problems, solutions in the legal field and the banking sector.

Важливість ефективного функціонування банківської системи для розвитку національної економіки важко переоцінити. В ринкових умовах господарювання банківська система, як законодавчо визначена структурована сукупність різних видів банків та банківських інститутів, є елементом економічного базису суспільства.

Банківська система України станом на 01.01.2015 р. налічувала 162 банки з банківською ліцензією (в тому числі три державні – АТ “Ощадбанк”, АТ “Укресімбанк”, ПАТ “Держзембанк”) та один (АТ “Родовід Банк”) – з ліцензією санаційного банку, з них за участю іноземного капіталу – 51, з яких 19 – зі 100%-м іноземним капіталом.

Умови функціонування банківської системи в останні роки, зокрема в 2014 р., сприяли накопиченню проблем. Спад в економіці (зниження реального ВВП у 2014 році за оцінкою Національного банку України становило 6,7%, обсягів виробництва базових галузей економіки України – 9,6%), значна девальвація гривні (за 2014 рік відносно долара США – на 97,3%, євро – на 74,2%, російського рубля – на 23,7%) через відмову від валютного коридору і перехід до вільного котирування гривні, зростання базової інфляції (до 22,8%) зумовили погіршення стану банківської системи та якості кредитного портфелю банків.

У такій ситуації банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ: регулятивний капітал банків за 2014 р. зменшився на 16 млрд. грн., або на 8% – до 189 млрд. грн., статутний капітал – на 5 млрд. грн., або на 3% – до 180 млрд. грн.. За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості – за 2014 р. збитки банківського сектору становили майже 53 млрд. грн. Протягом року 17 банків переведено у стан ліквідації за збитками, отриманими внаслідок формування резервів.

Поліпшення основних показників діяльності банківського сектору відбулося лише за рахунок курсової переоцінки активів та зобов'язань банків через зниження курсу гривні до основних іноземних валют. Так, загальні активи банків за 2014 р. зросли на 112 млрд. грн., або на 8% – до 1.5 трлн. грн., а без врахування валютних коливань – скоротилися на 223 млрд. грн., або на 16%. Кредитні операції складають

основну частину активних операцій банків – 66% (1трлн. грн.), їх обсяг за 2014 рік зріс на 95 млрд. грн., або на 10%, а без врахування валютних коливань – скоротився на 139 млрд. грн., або на 15%. Зростання валютних ризиків для українських банків внаслідок наявності короткої відкритої валютної позиції та високого рівня доларизації є потенційною загрозою стійкості банківської системи.

Вирішенню основних проблем банківського сектору на державному рівні, якими є значний відплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфель банків та збиткова діяльність, може сприяти внесення змін до законодавства щодо правового регулювання відносин, пов'язаних із захистом прав кредиторів:

до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», зокрема ліквідація дискримінації прав забезпечених кредиторів, створення умов для прийняття рішень щодо відновлення платоспроможності або банкрутства боржника спільно всіма кредиторами незалежно від забезпечення вимог; визначення порядку виявлення інвесторів для відновлення платоспроможності боржника; доповнення механізму щодо права забезпеченого кредитора придбати майно боржника, яке є предметом забезпечення, у рахунок погашення заборгованості боржника; встановлення істотних умов, за яких надається згода забезпеченого кредитора на продаж майна, яке є предметом застави, з метою зменшення ризиків недобросовісного проведення продажу майна; виключення можливості передання непроданих активів боржника в управління третій особі; вдосконалення процедури аукціону з можливістю зниження початкової вартості майна;

до Закону України «Про іпотеку», зокрема щодо встановлення права іпотекодержателя придбати непродане на аукціоні майно за найнижчою ціною;

до Цивільного кодексу України, зокрема щодо дострокового розірвання договору і одержання банківського вкладу за першою вимогою, що є підґрунтям виникнення непередбачених відтоків коштів з банків;

до Податкового кодексу України, зокрема щодо врегулювання податкових питань, які виникають у банків при роботі з проблемними кредитами, наприклад зі звільнення від оподаткування податком на доходи фізичних осіб суми страхових виплат, що отримують банки за договором страхування у разі настання страхового випадку з предметом застави, який придбаний за кредитні кошти такого банку та інші.

Для стабілізації банківської системи необхідними є й певні дії з її боку. Так, Національний банк повинен проводити щороку тестування ліцензованих банків для встановлення проблемних і неплатоспроможних, таких, що потребують докапіталізації (підвищення власного капіталу до 500 млн. грн.). Комерційним банкам необхідно усунути проведення незбалансованої кредитної політики для зменшення ризику.

Саме взаємопов'язані та відповідальні дії держави, банківської системи та бізнесу в економічній сфері дадуть можливість стабілізувати банківську систему України.

Dyatlova V.V.

Doctor of Science in Economics, Professor

Gutarieva A.V.

PhD student

Donetsk State University of Management,
Mariupol, Ukraine

SOCIAL STANDARTS: APPROACHES TO ESTABLISHMENT AND REALIZATION IN THE EUROPEAN STATES

Ключевые слова: социальная политика, социальные стандарты, европейский уровень, подходы у установлению и обеспечению.

Keywords: social policy, social standards, European level, approaches to establishment and provision.

One of the highest social standards are considered in the European Union, it is necessary to learn thoroughly the approaches to provision the social standards because they regulate the most important quality of life options. Social standards of the state – it is the level of human consumption of material goods, which was scientifically justified and defined by doctors and others experts. This collection of material goods and services people should consume each year to a certain extent.

There are two approaches in the establishment of social standards, according to which the state social standards are divided into two groups.

The first – is a standards which oriented on ensuring minimum social guarantees. The second group of «rational» or average standards that are actually indicators of the current situation and the social norms of social welfare. In contrast to the specifications of the first group, the second group of standards, generally are not the norm, and level indicators serve to meet social needs [2].

Examples of social standards in the European states show the follow. From the recently acceded countries to the European Union, Poland is almost in Europe in questions of social standards and pension provision. The average pension in Poland is 1500 zloty. Those people who have pension lower than 1500 zloty (minimal pension is 670 zloty, i.e 1840 hryvnas) helps benefits on transport, free medicine, medicaments and also like in Ukraine targeted subsidies for housing and communal services. The poor polish people is save low prices on foodstuffs. It is on 1,5 lower than in Ukraine [1].

In Hungary social standards are on enough level. The average pension – 80 thousand HUF / 3240 hryvnias, retirement age is 62 years.

Pensioners live normally in their homes and pensions they have enough to pay for utilities, food (without any frills, but regularly meat and vegetables that are cheaper than in Ukraine), medical services (free medicine, but pensioners have to pay to some services) and sometimes even travel around the country. The are expensive transport in Hungary but pensioners have possibility on free travel.

Hungary's pensioners work rarely and often have not difficult jobs: someone at the museum looks for visitors, someone is selling tickets to the theater.

There are a huge number of pensioners in Germany – quarter of the population over 65 years. If a German, for whatever reasons, has turned out not to experience it anyway receive 350 euros (3710 hryvnia) «minimum» and he will pay for housing (normal area – 56 sq. Meters per person) and utilities. The same conditions have many immigrants (although most cases this is not a pension, and social welfare). The maximum retirement pension – About 70% of the average income, but receive few. The average pension in the country is about 810 euros. Living German Pensioners are usually in rented accommodation, often for 20-30 years in a row (not decided to buy an apartment, because the rights of tenants very well protected), and moving to a more modest apartment can cost more than further rent the same. But sometimes move in the «retirement home» – condominiums with a clock duty doctors, cafeteria, etc [2].

Last few years Spain is most popular among the pensioners of all Europe.

The reason – the low standard of living, and hence lower prices for housing and food. The average pension of local pensioners 850-900 euros, the retirement age – 65 years. Despite the fact that most Spaniards to live in rented accommodation, 1-2 times a year, retirees allow themselves to a seaside retreat, even in the off-season. Live help discount transport, the abundance of cheap Spanish brands of clothes [3].

A significant change under the influence of the crisis suffered social standards in Lithuania. In late 2009 – early 2010. Local authorities twice lowered pension: first a little everything, and then by 50-70% – to work. Retirement age: 62.5 years for men and 60 – for women. The average pension – 764 litas (about 2.5 thousand hryvnia). More or less retired rescue numerous benefits: reduced fare to the city and country (cheaper by 50-80%), compensation of prosthetics, 50% discount on medicines, soft collections for land rent, garbage disposal, etc.

In Ukraine, the level of social standards is one of the lowest in Europe. Due to the significant devaluation of the hryvna, the growth of prices and tariffs, adopted budgets to increase social payments are not such a matter of fact, as laid down in them does not correspond to the real inflation.

In view of the above said, the social sector clearly requires a change in priorities and policy adjustments aimed at increasing employment and providing state social support.

References

1. Rudyk, V. 2011. The development of the pension system in Western European countries. Ukraine's economy 10: 72–78. (In Ukrainian)
2. Taylor-Gooby, P. 2001. Polity, policy-making and welfare futures. In Taylor-Gooby, P. (ed.) Welfare States Under Pressure. London: Sage. 171-188.
3. The role of the European Union in National Pension Reform [Electronic resource]. – Access mode: http://www.hofstra.edu/pdf/ORSP_Dudek_Fall01.pdf. (Date of handling: 25.12.2015).

Dyatlova V.V.

Doctor of Science in Economics, Professor

Polozhentseva K.V.

student of Magistracy

Donetsk State University of Management,

Mariupol, Ukraine

MARKETING SUPPORT FOREIGN ACTIVITIES: DEVELOPMENT CONCEPTUAL APPARATUS

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, управление, маркетинговое обеспечение, понятийный аппарат.

Keywords: foreign economic activity, management, marketing support, conceptual apparatus.

Today, when Ukraine is building a market economy in an increasingly competitive and globalized, the urgent need is to develop form and improve management in companies that meet international and particularly European standards. World and European experience shows that use of the concept of marketing management is an integral part of effective business activities. The economic component of marketing management is ground as rhythmic activity caused by the highly profitable business entities. In these conditions management for enterprises, on the basis of marketing with the aim not only have a profit today, and be more competitive is relevant in the domestic and European markets.

Questions marketing support of business attract the attention of both researchers and practitioners. However, the issue of marketing management supply, particularly in the sphere of foreign economic activity (FEA) is highlighted not enough. This concern primarily conceptual apparatus as part of the research methodology. A variety of studies and conclusions mentioned in the scientific literature confirms the complexity and ambiguity of the relevance of scientific thought.

There is no clear definition the notion of foreign economic activities at the enterprise yet, but scientists coincide in opinion as to its nature as implications on the foreign economic activities, which are carried out economic and administrative methods.

Thus, in the system of foreign economic activity there is the concept of control and manageable units. Special control element represented by governments units workers of management personnel directly engaged in the development and implementation of solutions for more efficient use of potential opportunities of the managers in achieving this goal. Managed link is part of a system that takes effect controlled by the control units. At the state level of the control system there are relevant structures, from the Cabinet of Ministers of Ukraine and the Verkhovna Rada to local councils, and the control system – entities (individuals, associations of natural or legal entity, entities). At the level of large enterprise boundary between the rulers and the ruled links can be relative, since, for example, the head (services) Foreign Economic Affairs (foreign affairs) will enter the control level for his employees, and managed – for the Director General, Director, Deputy Director.

In this case, it is proposed under the control of foreign trade activities of the enterprise managers to understand the impact on the process of its implementation through to subordinate staff, achieved performed administrative and economic methods, which include some tools to improve the effectiveness of the external and internal markets.

The term “marketing support” management has a different interpretation. A. Diane and Kotler believe that marketing support is a component of the respective roles in the process of marketing management. Kotler declares that marketing support is a systematic definition of complex information that needs to solve the marketing situation of the market, its collection, processing and analysis. The scientist refers marketing functions to carry comprehensive market research, marketing strategy and tactics, commodity, and targeted marketing company policy, promotion, control of marketing activities. P. Zavyalov in the disclosure of the essence of marketing support focuses on the systematic analysis of data marketing activities, within which to take one or another decision and analysis of the components of the environment that have the effect on the marketing activities of enterprises.

Summarizing the results of scientific work, we offered to understand the marketing support of foreign economic activity as the systematic analytical research of environment for you structure policy, strategy and tactics of marketing activities as the basis for making decisions about entering foreign markets, taking into account indicators of their condition and prognosis regarding implementation / purchase goods and services.

Marketing activities in the field of foreign trade has a certain specificity, as carrying out activities in the external market is more varied, and therefore there are greater number of factors that influence such activities. It is well known that when activities in foreign markets increase uncertainty and risk affecting the management decision. This subsystem marketing support needs the management of foreign trade activities enterprises.

Subsystem marketing support is a foreign trade activity of element management system that can effectively carry out basic functions of marketing in the enterprise, process of creating and improvement of marketing tools, development and implementation of marketing strategy in general to use effectively in international markets.

It was found that more than 75% of commercial setbacks in the world market is due to errors in the marketing activities. Implementation of marketing support of foreign economic activity will enable the company to take into account the specific requirements of customers in specific foreign markets, reduce risks and avoid errors in commercial operations. It plays an important role in increasing business efficiency, achieving high results of activity, as well as increasing the company's competitiveness in the international market.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Ключові слова: форма господарювання, модель сільськогосподарського виробництва, реструктуризація.

Keywords: form of management, model of agricultural production, restructuring.

Критичною проблемою початкових етапів реформ незалежної України була відсутність комплексної сформованої стратегії розвитку сільського господарства. Як наслідок, прийняті рішення та впроваджені заходи мали на меті вирішення короткострокових задач без врахування стратегічних цілей розвитку сільського господарства в умовах ринкових відносин, реалізація яких часто здійснювалась із значним запізненням відносно як потреб зовнішнього середовища, так і інших секторів національного господарства.

На сучасному етапі майже завершено реструктуризацію сільськогосподарського виробництва, показники розвитку аграрного підприємництва підтверджують факт стабілізації становища в господарському середовищі. Завдяки аграрному сектору, в якому не спостерігалось спаду виробництва в кризовий період (починаючи з 2008 р.), Україна все ще залишається «на плаву», при чому вперше за роки незалежності сільське господарство стало головною бюджетоутворюючою галуззю країни. Тому за даної ситуації актуалізується питання визначення концептуальних напрямів розвитку аграрного підприємництва, а також пошуку оптимальної моделі сільськогосподарського виробництва у пореформений період.

Же до середини 90-х в більшості країн Центральної та Східної Європи було завершено перший етап реформ, що пов'язаний з роздержавленням та приватизацією земель сільськогосподарського призначення. В результаті проведення реструктуризації в сільському господарстві було сформовано дві моделі функціонуючих господарських структур з перевагою великотоварних виробників та дрібних та малих фермерських господарств, рівень концентрації земель в яких відрізняється залежно від країни. Так, в Албанії, Латвії, Польщі та Румунії переважають малі та середні фермерські господарства. У Болгарії, Литві та Естонії близько половини земель сільськогосподарського призначення було сконцентровано у власників дрібних фермерських господарств та домогосподарств. А в країнах СНД, а також в Словаччині, Угорщині, Чехії частка саме великих підприємств є переважаючою. Деталізований аналіз досвіду України дає змогу виділити створення за принципом багатокладності економіки сільського господарства трьох моделей формувань:

Китайської, відповідно до якої власник самостійно господарює на невеликій за розміром земельній ділянці (до 2 га). Аналогом в Україні є підсобні господарства та особисті селянські господарства [1].

Євроамериканської – формування малого та середнього фермерства з площами сільськогосподарських угідь від 10 до 150 га. Крім того, підтримка розвитку

фермерства є не єдиною прерогативою урядів країн, що впроваджують дану модель. Значні ресурси виділяються на збереження сільських територій, забезпечення альтернативної зайнятості, встановлення технічних бар'єрів входження на внутрішній ринок імпортованих товарів тощо. Поєднання заходів протекціонізму конкурентних переваг дрібних товаровиробників та соціального розвитку сільських територій призвело до розширення фермерських господарств за економічними класами [2, С. 20]. За відповідною моделлю в Україні функціонує на сьогодні близько 38 тис. господарських одиниць.

Латиноамериканської – розвиток переважно великих сільськогосподарських підприємств з площею землекористування 1-2 тис. га і більше. Її особливістю є фактична відсутність державної підтримки аграрного сектору, крім того неврегульовані обмеження на продаж землі та технічні стандарти на вирощування сільськогосподарської продукції [3, С. 5]. На вітчизняному економічному просторі налічується близько 6 тис. подібних господарських структур у вигляді сільськогосподарських підприємств різних форм власності, особливе місце серед яких займають агрохолдинги

Отже, слід зробити висновок, що Україна буде власну комбіновану модель розвитку сільського господарства, що об'єднує характерні риси вищенаведених моделей. Процеси реформування характеризуються наявністю різноманітних форм сільськогосподарського виробництва, що мають різні цілі функціонування, володіють та розпоряджаються якісно та кількісно різноманітним набором засобів виробництва та предметів праці, забезпечуючи при цьому багатокладність економіки.

Література

1. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк [та ін.] // Економіка АПК. – 2014. – №7. – С. 26-38.
2. Пасхавер Б.Й. Малі форми аграрного виробництва / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2013. – №11. – С. 18-27.
3. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С. 3-15.

Ткаченко О.Г.

кандидат економічних наук, професор

Дятлов Є.В.

аспірант

Донецький державний університет управління,

Маріуполь, Україна

ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, інформаційна підтримка, механізми державної підтримки, підтримка бізнес-асоціаціями.

Keywords: foreign economic activities, information support, mechanisms of state support, business association's support.

В умовах розширення участі України в міжнародній економічній діяльності питання дієвої інформаційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності набувають особливої актуальності. В Україні інформаційна підтримка зовнішньоекономічної діяльності знаходиться на етапі становлення, певні інформаційні ресурси формуються в межах відповідних міністерств, державної служби статистики, торгово-промислових палат тощо, але існуюча система недосконала, рівень її розвитку і ступінь забезпечення бізнесу відповідними інформаційними послугами недостатній для розширення діяльності і укріплення на зовнішніх ринках. Саме тому доцільним є вивчення найкращого досвіду в цій сфері. Проведений аналіз за різними країнами світу показав, що найбільш прийнятним для України може стати досвід таких європейських країн як Велика Британія і Швейцарія.

В Великій Британії до системи інформаційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності залучені ряд держструктур, провідну роль серед яких відіграє міністерство торгівлі та промисловості, міжвідомча Британська служба торгівлі та інвестицій, яка підзвітна Міністру торгівлі і промисловості та Міністру закордонних справ Великобританії, а також спеціально створені структури такі як Міжурядові комітети з торгівлі та інвестицій, саміти, форуми, асоціації та ін., які сумісно сприяють просуванню британського бізнесу на ринки країн світу. Уряд Великобританії, спираючись на ці структури, надає підтримку підприємствам в регіонах через регіональні відділи, проводить роботу через комерційні відділи британських посольств і займається просуванням британського експорту на ринки зарубіжних країн.

Інформаційна підтримка має розгалужену і постійно поновлювану інформаційну структуру, яка включає не лише дані про стан окремих галузей і секторів економіки, товарних ринків, їх потенційні можливості (сайти Національної статистичної служби і міністерства торгівлі та промисловості), а й повідомлення для експортерів з роз'ясненнями останніх змін в існуючій системі експортного контролю (сайт Служби експортного контролю), допомога малому та середньому бізнесу в режимі «он лайн» щодо зовнішньої торгівлі, податків, електронної комерції (сайт міністерства торгівлі та промисловості), дані про розвиток зарубіжних ринків (сайт Британської служ-

би торгівлі та інвестицій), фінансові умови страхування британських інвестицій та гарантування експорту товарів (сайт департаменту гарантій експортних кредитів), первинні дані про компанії, зареєстровані на території Великобританії (сайт Служби реєстрації компаній) тощо.

Важливу роль в інформаційній підтримці зовнішньоекономічної діяльності у Великобританії відіграють неурядові організації. Одне з центральних місць серед них займає найбільше об'єднання британських ділових кіл – Конфедерація британської промисловості, основним завданням якої є створення і підтримка умов, при яких британський бізнес може бути конкурентоспроможним і успішно розвиватися як всередині країни, так і за кордоном. Друга за важливістю організація – Британська торгова палата, членами якої є 135 тис. бізнес-структур країни. У число інших організаційних структур британського бізнесу входять асоціація британських експортерів і морські торговельні порти.

Аналіз досвіду Швейцарії дозволив визначити, що в цій країні використовується централізоване інформаційне забезпечення ділових кіл країни, постійне розширення можливостей якого розглядається урядом як одне з найважливіших завдань. Наданням інформаційних послуг з цих питань опікуються як державні, так і напівдержавні і приватні організації (швейцарський Центру сприяння розвитку торгівлі, самостійна адміністративна структура щодо стимулювання імпорту, структура PräsensSchweiz, що має розгалужену мережу представництв при швейцарських посольствах, тощо). Крім того у Швейцарії проводиться щорічно 130 виставок, форумів і ярмарків, які відіграють помітну роль в інформаційному забезпеченні, встановленні контактів, організації різного роду конгресів, симпозіумів. Характерним для Швейцарії є наявність широкого кола інформаційних видань, що містять найбільш повну системну і деталізовану інформацію за експортно-імпортними операціями (річний збірник зовнішньоторговельної статистики, щорічник митної дирекції, місячні і кварталні прес релізи з коротким аналізом розвитку і географічного напрямку товаропотоків зовнішньої торгівлі, щомісячні журнали «Економічна політика», «Зовнішньоекономічні зв'язки» і т.п.). Через банки даних спеціалізованих компаній можна отримати повну довідку про конкретному сегменту ринку або промислової галузі, а також про аспекти діяльності окремої фірми, складі її засновників, рейтингових та кредитних рекомендаціях, що виступає важливим джерелом щодо прийняття рішення про співробітництво із національними компаніями.

Проведені дослідження інформаційної підтримки зовнішньоекономічної діяльності, яка сформувався в Великій Британії і Швейцарії, дають можливість стверджувати, що відповідний механізм має бути багаторівневим, охоплювати не лише різні рівні державного управління, а й недержавні організації, система інформаційних ресурсів має бути розгалуженою і доступною для різних за розміром бізнес структур.

Ткаченко О.Г.

кандидат економічних наук, професор

Кухно С.А.

аспірант

Донецький державний університет управління,

Маріуполь, Україна

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Ключові слова: стратегія, конкурентоспроможність підприємства, гірничо-металургійний комплекс, стратегія конкурентоспроможності.

Keywords: strategy, competitiveness, mining and metallurgical complex competitiveness strategy.

Проблеми формування стратегії конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу для економіки України мають провідне значення, оскільки від неї залежить кардинальне підвищення ефективності економіки в цілому на основі впровадження нових технологій виробництва і всеосяжного використання людського капіталу, орієнтованого на постійне оновлення продукції, що випускається, значне підвищення її якості.

Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) розглядається як базова галузь народного господарства, що забезпечує потреби всіх галузей економіки України в металопродукції як основного конструкційного матеріалу. Основною сировинною ланкою комплексу становлять підприємства гірничовидобувної галузі, що забезпечують видобуток, збагачення та агломерування залізних, марганцевих і хромітових руд. На цій базі забезпечується робота підприємств переробних галузей, які зайняті виробництвом чавуну, сталі та прокату, феросплавів, повторним використанням металевої сировини, коксуванням вугілля, виробництвом вогнетривів та допоміжних матеріалів для них (флюсових вапняків тощо). Провідна роль у цьому комплексі належить металургійній переробці за схемою: чавун – сталь – прокат. Таким чином, гірничо-металургійний комплекс являє собою багатовекторне виробництво надзвичайної складності.

Проведені дослідження показують, що конкурентоспроможність підприємства, особливо на зовнішньому ринку виступає головним критерієм його ефективності і дієвості системи управління. Конкретизація, межі управління щодо забезпечення конкурентоспроможності визначають правила внутрішньо організаційного пристрою бізнес-процесів підприємства, характеризують результативність діяльності в умовах невизначеності. Дана умова дозволяє вибрати конкретну форму таких властивостей, як клієнтоорієнтованість, інноваційність, мотиваційність і адаптивність підприємства, що формують його конкурентоспроможність.

Оцінка рівня використання потенціалу підприємств є найважливішим чинником у процесі формування стратегії конкурентоспроможності підприємств ГМК.

Ступінь реалізації конкурентного потенціалу визначає сукупність конкурентних переваг підприємства. Такий підхід розглядає вплив зміни рівня конкурентного потенціалу на діяльність всього підприємства в цілому і припускає наявність взаємозв'язку між корпоративною стратегією і стратегією забезпечення конкурентоспроможності. При цьому стратегія забезпечення конкурентоспроможності повинна задовольняти наступним вимогам [1]:

- обґрунтований і свідомий вибір цілей розвитку підприємства;
- постійний пошук нових форм і видів діяльності для забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- забезпечення співвідносності між підприємством і зовнішнім середовищем, керуючою і керованою підсистемами, що визначає найкращі умови функціонування та розвитку;
- індивідуалізація бізнес-моделей стратегій;
- чіткий організаційний поділ задач стратегічного управління і завдань оперативного управління.

У сучасній літературі зустрічаються численні класифікації стратегій. Авторами пропонується підхід до класифікації стратегій, забезпечення конкурентоспроможності на основі корекції корпоративної стратегії (за класифікацією І. Ансоффа [2]) під впливом конкурентної (за класифікацією М. Портера [3]). Використання даного підходу дозволяє домогтися синергійного ефекту.

Загальною ідеєю стратегії забезпечення конкурентоспроможності є реалізація сукупності моделей бізнес-процесів і проєктів, яка дозволяє отримати позитивний ефект за рахунок раціонального поєднання елементів стратегічного та конкурентного потенціалу підприємства. Отже, стратегія забезпечення конкурентоспроможності повинна відповідати вимогам системного, комплексного і стратегічного підходів.

Узагальнений аналіз джерел наукової інформації дозволяє зробити висновок про те, що етапи з формування стратегії, як правило, розподіляються по трьох фазах: фаза підготовки, фаза побудови і фаза реалізації. Враховуючи глибину і повноту опрацювання на сучасному етапі розвитку науки питань, які характеризують методи збору та обробки інформації (фаза підготовки), а також досліджень в області поточного управління і планування (фаза реалізації) на сьогоднішній момент немає необхідності детального розгляду цих фаз.

Література

1. Гончарова О.М. Конкурентоспроможність підприємств металургійної промисловості України / Гончарова О.М. // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць – 2007. – Вип. 12. – С. 353-361.
2. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. СПб: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер: Пер. с англ. / Под.ред. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

Ткаченко О.Г.

кандидат економічних наук, професор

Ревіка К.А.

аспірант

Донецький державний університет управління,
Маріуполь, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ І ФАКТОРИ ЗМІН СТРУКТУРИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ

Ключові слова: експорт, структура експорту, тенденції змін структури експорту, фактори змін структури експорту.

Keywords: export, export structure, trends of export structure, factors changes of the export structure.

Значення експортної діяльності для економіки України актуалізується в умовах розвитку міжнародної інтеграції, інтеграції з країнами Європейського Союзу, коли необхідно враховувати особливості та умови здійснення бізнес діяльності, що склалися в світовому економічному просторі. Для формування адекватної сучасним зовнішнім умовам політики у сфері експортної діяльності важливими є вивчення та оцінка процесів, що відбуваються у світовій економіці, міжнародної торгівлі, торгівлі найбільших світових експортерів і визначення тенденцій, що мають місце в Україні. Крім того, необхідним є виділення факторів, які впливають на процеси здійснення і розвитку експортної діяльності з метою їх подальшого врахування.

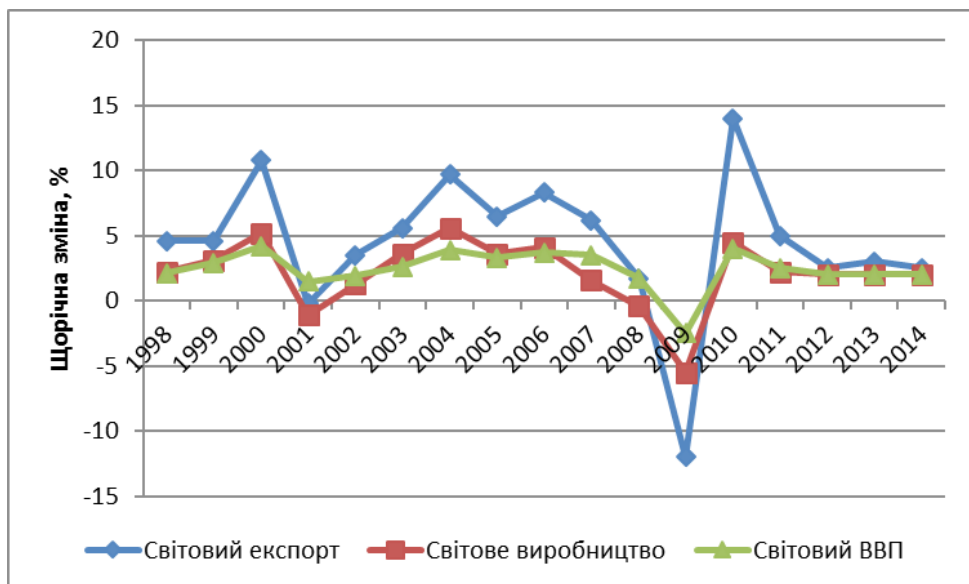


Рис.1. Темпи росту світового експорту, виробництва і ВВП, 1998-2014 рр. (Побудовано авторами за даними [1]).

Проведений аналіз розвитку світової торгівлі показав, щопротягом багатьох десятиріч міжнародна торгівля залишається основною і однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин. Так, з моменту набуття Україною незалежності і по 2014 р. обсяги міжнародної торгівлі товарами і послугами зросли більш ніж в 5 р. і в 2014 р. перевищили 23 трлн. дол. [1]. Незважаючи на кризу та значне скорочення обсягів світової торгівлі у 2009 р., зростання у 2010-2014 рр. перевищило прогнози провідних світових експертів і становило 3,5 % в середньому на рік по товарам і 6 % по комерційним послугам [1].

Порівняння темпів росту торгівлі товарами і темпів росту світового виробництва і ВВП показує, що середні темпи росту світового експорту перевищують відповідні показники по ВВП і виробництву, розмір коливань в торгівлі є значно більшим, темпи її росту значно вищі, а у період кризи – значно нижчі(рис. 1).

Світова торгівля і її значення для світового господарства продовжує зростати, про що свідчать зміни співвідношення між обсягами світового експорту товарів і виробництва ВВП. Так, це співвідношення у 1995 р. дорівнювало 20 %, а в 2014 р. – 30 %, тобто за два десятиріччя воно збільшилося на 10 відсоткових пунктів.

Порівнюючи дані тенденції із даними по Україні слід зазначити, що за останні 15 років відбулися певні позитивні зміни економічного становища, які виразилися у зростанні валового внутрішнього продукту (зростання більш ніж у 9 р. за 2000-2014 рр. в поточних цінах), доходів населення (зростання більш ніж в 11 р. за 2000-2014 рр. в поточних цінах), обсягів експорту (зростання більш ніж в 3,5 р. за 2000-2014 рр. в поточних цінах) [2]. Але Україна продовжує знаходитися в групі країн з рівнем доходу нижче середнього, величина якого в 2014 р. склала 3560 дол. США в розрахунку на душу населення, що відповідає 140 місцю в світі [3].

Проведений аналіз зміни структури товарного експорту України за 2000-2014 рр. показав наявність негативної тенденції щодоскорочення частки готової продукції, яка у 2014 р зменшилася до 54,9 % із 69,4 % у 2000 р. [4].

Наявність негативних тенденцій щодо зміни структури українського експорту пов'язано із дією комплексу факторів, серед яких слід зазначити економічну інерцію, вичерпання джерел експортно-сировинного розвитку, асинхронність розвитку, структурні диспропорції, внутрішні обмеження зростання, відставання у розвитку нових технологій.

Реалізація національних інтересів щодо розвитку експортної діяльності, зміцнення позицій України на світових товарних ринках багато в чому залежить від вибору пріоритетів для структурних змін як у цій сфері, так і в економіці в цілому.

Література

1. Официальный сайт Всемирной организации торговли [Электронный ресурс]. – <http://www.wto.org>.
2. Официальный сайт государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. World Development Indicators 2015. Washington, DC. World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21634> License: CC BY 3.0 IGO.
4. Официальный сайт Мирового Банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org>.

ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ МАРКЕТИНГУ ПРИ СТВОРЕННІ НОВИХ ВИДІВ ПРОДУКЦІЇ

Ключові слова: продукція, нові види, програма маркетингу, реалізація, етапи.

Keywords: products, new kinds, program marketing, sales, stages.

При створенні нових видів продукції необхідно провести дослідження всіх чинників (зовнішніх і внутрішніх), що чинять вплив на положення нового товару на ринку, проаналізувати отримані результати і на підставі зроблених висновків розробити програму маркетингу за такими етапами:

1. Визначається, яку продукцію необхідно проектувати для збереження конкурентних переваг на ринку. Для чого необхідно провести:

Моніторинг (впродовж року або гарантійного терміну після купівлі товару) перспективних потреб користувачів (заповнення користувачами листів опитування щодо нових видах товарів з відзначенням переваг, недоліків, побажань/пропозицій). Завдання цього етапу – виявлення потреб клієнтів досі нереалізованих в продукті і недоліків існуючих продуктів. Для підвищення зацікавленості споживачів в опитуванні виробником, необхідно розробити систему їх заохочень.

Моніторинг існуючих потреб користувачів (заповнення менеджерами/сервісними інженерами опитних листів по будь-яких видах товарів, і новим, і таким, що знаходиться в експлуатації у споживача, з відзначенням переваг, недоліків, побажань/пропозицій). Моніторинг проводиться не лише при розробці нових видів продукції, але і при ухваленні рішення про доопрацювання існуючих продуктів.

Маркетингове дослідження з метою деталізації недостатньої інформації з конкретної проблеми (у т.ч. проведення експерименту).

Портфельний аналіз, який проводиться з метою вивчення життєвого циклу і перспектив розвитку різних видів продукції, наявних в портфелі компанії, а також тих, що підлягають виведенню з ринку і введенню на ринок, для розробки програми дій. Аналіз можливий при достатності інформації про об'єми продажів продукції на ринку за тривалий період часу (залежить від періоду експлуатації, швидкості морального старіння і т.п.).

Відстеження новинок зарубіжних і вітчизняних виробників -конкурентів. Проводиться для встановлення можливості надалі використання таких стратегій, як «йти за лідером» або «копіювання».

Моніторинг розвитку суміжних галузей науки і технології, який є постійним щодо вторинної інформації з різних джерел (газети, журнали, виставки, семінари та ін.). Можлива співпраця на постійній основі з науково-дослідними інститутами, конструкторськими бюро, виробниками з суміжних галузей.

2. Обробка отриманої інформації.

На підставі зібраної і узагальненої інформації, відділ маркетингу готує Технічне завдання на розробку певних видів продукції, або технологічний відділ пропонує ряд інноваційних проєктів. Пропозиції, оцінюються шляхом ранжирування по мірі привабливості для компанії. При цьому ідеї розглядаються як набір критеріїв, яким привласнюються вагові коефіцієнти і виставляються бальні оцінки. Можливі критерії оцінки інноваційних проєктів: міра відповідності ринковим і інноваційним стратегіям підприємства; рівень науково-дослідних робіт; рівень дослідно-конструкторських робіт; рівень виробництва; інноваційний маркетинг; фінанси і інноваційний ризик. На цьому етапі відбувається попередня ув'язка потенціалу ринку та можливостей підприємства.

Далі, по відібраним пропозиціям, розробляється концепція нового продукту (визначається, в який конкретний продукт матеріалізується ідея, з якими іншими продуктами конкуруватиме, його позиціонування; проводяться економічні розрахунки щодо об'єму продажів і прибутку).

В результаті розробляються інноваційні проєкти, або на нову продукцію, яка не має аналогів на ринку, або на модернізовану. Міра ризику, об'єм інвестицій, програми просування є різними у таких проєктах. Міра ризику пов'язана з трьома проблемними сферами: технологічною (втілення ідеї в кінцевий продукт), ринковою (складність прогнозування купівельної реакції) і діловою (невизначеність реакції на інновацію з боку конкурентів і ринкових контрагентів). У першому випадку основною сферою докладання маркетингових зусиль стає пристосування продукту до потреб споживачів.

3. Перевірка концепції.

На цьому етапі споживачеві пропонуються ескізні варіанти (виконані на віртуальних носіях) і детальний опис продукції. Група експертів (потенційних користувачів) оцінює продукцію з точки зору новизни, вартості і інших критеріїв, порівняно з існуючими виробами-аналогами. На основі відбору виділяють найпривабливіші продукти. Проте, при розробці абсолютно нових товарів можуть виникнути складнощі в наданні інформації споживачеві, або розумінні споживачем нового виробу. Тому, на цьому етапі необхідно прийняти рішення про можливість виготовлення дослідних зразків і запуск продукції в пробну експлуатацію.

4. Виробництво експериментального зразка.

5. Тестування експериментального зразка. Проводиться впродовж певного часу групою експертів, яка аналізує роботу виробу на підприємстві.

6. Доопрацювання виробу з урахуванням вимог споживачів.

7. Пробний маркетинг.

На цьому етапі здійснюється безкоштовне постачання споживачеві продукції з подальшим правом викупу за пільговою ціною після випробувального терміну, а також пробні продажі з метою остаточного коригування ціни, політики просування, об'єму продажів і тому подібне.

8. Комерційна реалізація – розробка і продаж серійних виробів.

Такий алгоритм дозволить підвищити ефективність маркетингової діяльності.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье отражаются вопросы, касающиеся внешнеэкономической деятельности, отводится особая роль в экономике государства, от того насколько грамотно и эффективно она реализуется, с учетом современных тенденций развития международной торговли, зависит и интеграция страны в систему мирового хозяйства. Также, представлены основные принципы регулирования внешнеэкономической деятельности России, тарифные и нетарифные методы регулирования. Раскрыты особенности методов применяемых для регулирования внешнеэкономической деятельности. Осуществлен анализ внешнеэкономического оборота Российской Федерации с зарубежными странами, СНГ, таможенным союзом и др. Раскрыты некоторые аспекты современной внешнеэкономической деятельности и отражены современные особенности международной и российской внешнеэкономической деятельности.

Abstract

This article describes issues with related foreign trade policy. Regulation of foreign economic activity, has a special role in the economy of the state, on how efficiently and effectively it is being implemented, taking into account modern trends of development of international trade, depends on the country's integration into the global economy. The article presents the basic principles of regulation of foreign economic activity of Russia, tariff and non-tariff methods of regulation. The author reveals the peculiarities of the methods used for regulation of foreign economic activity. The analysis of the foreign trade turnover of the Russian Federation with foreign countries, the CIS, the customs Union and other Disclosed some aspects of modern foreign economic activity and reflects the features of the international and Russian foreign economic activity.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая политика, внешнеэкономический оборот, тарифные и нетарифные методы, экономические санкции.

Key words: economic sanctions, foreign trade, foreign trade policy, foreign trade turnover, tariff and non-tariff methods.

Отношения Российской Федерации с иностранными государствами в области внешнеэкономической деятельности строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации. В целях интеграции экономики Российской Федерации в мировую в соответствии с общепризнанными принципа-

ми и нормами международного права она участвует в международных договорах о таможенных союзах и зонах свободной торговли. У стран - участниц таможенных союзов устанавливается единый таможенный тариф в отношении торговли с третьими странами, а у стран - участниц деятельности, осуществляемой в зонах свободной торговли, сохраняются национальные таможенные тарифы в торговле с третьими странами. Глобализация мирохозяйственных связей ставит перед мировым сообществом и перед РФ все новые задачи, решение которых возможно при существенном изменении, совершенствовании и активизации внешнеторговой политики государства. XXI век характеризуется вступлением цивилизации в информационную эпоху своего развития, которая связана с формированием новой глобальной экономики, основанной на знаниях в области внешнеэкономической политики, предполагающей активизацию внешнеторговой деятельности [5].

Внешнеторговая политика России направлена на всестороннее экономическое развитие страны и активное взаимодействие с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности. Это может быть осуществление внешнеторговых сделок, международного обмена различного рода товарами и услугами и др. Для мирового хозяйства в целом, в настоящее время характерно наращивание международных отношений в сфере торговли, которое связано с ввозом и вывозом товаров, услуг, технологий, отдельных видов работ. В соответствии с международной практикой, их заключение сопровождается подписанием в договорном порядке сделки, которая предусматривает взаимную выгоду для всех участников. Порядок, обязанности и ответственности всех сторон, закрепивших и подписавших внешнеторговую сделку, осуществляются в соответствии с нормами международного права, а также Федеральными законами и нормативно-правовыми актами РФ в сфере международной торговли. В Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ “Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности”, прописаны основные направления и принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности полномочия государственных органов власти [7].

Внешнеторговая политика любого государства должна быть ориентирована на защиту интересов национального производителя и населения страны, сохранение экологической безопасности и на обеспечение социального развития общества, обеспечивая должный контроль за уплатой налогов и вывозом капитала за национальную границу. Теоретически же выделяется два противоположных вида внешнеторговой политики: протекционизм и свобода торговли. Осуществление контроля за формированием стратегии внешнеторговой политики Российской Федерации, развитием внешнеторговых связей, соблюдением принципов ведения внешнеторговой деятельности возлагается на соответствующие органы государственной власти РФ и органы государственной власти субъектов РФ на основе Федеральных законов и нормативных правовых актов Российской Федерации о внешнеторговой деятельности.

Основными методами используемыми для регулирования внешнеторговой деятельности являются тарифные (таможенный тариф и таможенная пошлина и нетарифные. В первом случае речь идет о таможенно-тарифном регулировании, предусматривающем применение различных таможенных пошлин и ставок, величина которых зависит от направления движения товара, специфики перевозимого

товара, от страны производителя и др. Сущность таможенно-тарифной политики государства заключается в регулировании внешнеторговой деятельности посредством применения таможенных пошлин.

Исключительно важная роль в экономике любой страны принадлежит таможенным пошлинам, а таможенно-тарифная политика в настоящее время стала одним из ключевых направлений государственного регулирования национальной экономики. Устанавливая ставки таможенных пошлин, государство может регулировать экспорт и импорт товаров и услуг, способствовать насыщению внутреннего рынка необходимыми для внутреннего потребления товарами и услугами, и наоборот, защищать национальных производителей от иностранной конкуренции с целью стимулирования отечественного производства. В соответствии с этим, таможенные пошлины могут выполнять различные функции: фискальную функцию, протекционистскую.

Так, по итогам 2013 года сумма доходов и поступлений в государственный бюджет, от внешнеэкономической деятельности составила 6565,4 млрд. рублей, что на 78,7 млрд. рублей (или на 1,2%) больше, чем в 2012 году (6486,7 млрд. рублей). В соответствии с официальными данными Федеральной таможенной службы РФ за десять месяцев 2014 года общая сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 5681,2 млрд. рублей [7].

Порядок установления и применения различных ставок таможенных пошлин, а также перечень товаров, в отношении которых они применяются, порядок предоставления тарифных преференций (уступок) и тарифных квот прописаны в Федеральном законе от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (с дополнениями и изменениями). В соответствии с данным Федеральным законом в отношении товаров произведенных в странах, с которыми Российская Федерация установила и закрепила торгово-политические отношения и предусмотрен режим наиболее благоприятствуемой нации, применяются таможенные пошлины Единого таможенного тарифа. Важным инструментом таможенно-тарифного регулирования является таможенный тариф, представляющий собой свод ставок таможенных пошлин, перемещаемым через таможенную границу России и систематизированным в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Таможенная стоимость товаров, ввозимых на территорию РФ, определяется в соответствии со статьей 12 ФЗ РФ «О внесении изменений в Закон РФ «О таможенном тарифе»» (от 08.11.2005 г. № 144).

Протекающие в настоящее время процессы глобализации имеют определяющее влияние на экономику России, учитывая вступление во Всемирную Торговую Организацию [4]. Анализируя современную ситуацию, следует отметить, что произошли серьезные изменения в российской внешнеторговой политике после вступления во Всемирную Торговую Организацию, прежде всего, это коснулось сферы таможенного регулирования в отношении стран, являющихся членами Таможенного союза ЕврАзЭС.

Существующие меры регулирования внешнеторговой деятельности и созданные благоприятные условия для успешного введения внешнеторговой политики в стране позволяют России занимать устойчивое, а в некоторых отраслях и лидирующее положение во внешнеторговом обороте отдельных стран. Так, по официальным данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот Российской

Федерации в 2013 году остался на уровне показателя 2012 года, составившего 844,2 млрд. долларов США, экспорт – 526,4 млрд. долларов США, импорт – 317,8 млрд. долларов США. В то же время сальдо торгового баланса составило 208,6 млрд. долларов США, что на 1,1 млрд. долларов США больше, чем в 2012 году. Товарооборот РФ со странами дальнего зарубежья в 2013 году составил 729,4 млрд. долларов США и увеличился на 1,6%, в сравнении с аналогичным показателем 2012, экспорт вырос на 1,7%, рост импорта составил 1,5%. Сальдо торгового баланса с этими странами сложилось положительное в сравнении с 2012 годом. Общий товарооборот с государствами Содружества Независимых Государств (СНГ) в 2013 году по сравнению с 2012 годом сократился на 7,5%, в том числе экспорт – на 7,2%, а импорт на 8,0%. Основными партнерами Российской Федерации в структуре внешней торговли в 2013 году стали: Китай, Нидерланды, Германия, Италия, Украина, Беларусь, Япония, Турция, Польша, США. Товарооборот в сравнении с 2012 годом, с Китаем составил 10,5% товарооборота РФ (в 2012 году – 10,4%), Нидерланды – 9,0% (9,8%), Германия – 8,9% (8,7%), Италия – 6,4% (5,4%), Украина – 4,7% (5,4%), Беларусь – 4,0% (4,6%), Япония – 3,9% (3,7%), Турция – 3,9% (4,1%), Польша – 3,3% (3,3%), США – 3,3% (3,3%) [7].

Применение экономических санкций в 2014 г. в отношении Российской Федерации со стороны США и Европейского Союза и ряда других государств, оказали существенное влияние на внешнеторговый оборот и международные торговые и экономические отношения нашей страны с зарубежными партнерами. Следует отметить, что эффективность внешнеторговой деятельности страны можно оценить именно по внешнеторговому обороту.

По своей экономической сущности экономические санкции – представляют собой целенаправленные меры принудительного характера применяемые группой стран по отношению к конкретной стране с целью изменения текущей политики данного государства. В большинстве случаев применение санкций в отношении конкретного государства экономически не обосновано и носит, прежде всего, политический характер. Несомненно, от их введения несут экономические потери все стороны данного процесса.

Введение экономических санкций, способствовали заметному снижению объема внешнеторгового оборота России, который составил за период с января по сентябрь 2014 года 597,9 млрд. долларов США в сравнении с аналогичным периодом 2013 года и снизился на 2,9%. Следует отметить, что произошло сокращение импорта и экспорта из стран дальнего и ближнего зарубежья на октябрь 2014 года до 10,1% относительно аналогичного периода 2013 г. Существенные изменения коснулись импорта продовольственных товаров, а именно сократились закупки: молочных продуктов на 69,4%, овощей – на 50,6%, фруктов – на 21,1%, сахара – на 20,1%, мяса и субпродуктов – на 19,7 и др. Крупнейшим партнером России в 2014 году оставался Европейский Союз, на долю которого за период январь-сентябрь 2014 года приходилось 49,0% российского товарооборота (в аналогичном периоде 2013 года – 49,8%). На страны СНГ на январь-сентябрь 2014 года приходилось 12,4% российского товарооборота (в 2013 года – 13,3%), на страны Таможенного союза – 6,7% (7,0%), на страны ЕврАзЭС – 7,0% (7,3%), на страны АТЭС – 26,4% (24,6%) [7].

Российская экономика продолжает претерпевать серьезные экономические последствия с учетом продолжающегося роста экономической и политической на-

пряженности между Россией, ЕС и США и как результата введения экономических санкций. На состояние и развитие российской экономики, значительное влияние оказало снижение мировых цен на нефть и экспортной цены на газ. Учитывая сложные экономические и политические условия, для РФ на современном этапе, возникает необходимость непрерывного совершенствования законодательной базы, регулирующей внешнеэкономическую деятельность. В то же время с уверенностью можно отметить, что российская экономика сегодня входит в новое международное экономическое пространство, в условиях нарастающей глобальной конкуренции и интеграции. Это определенно выявляет необходимость дальнейшего реформирования и внешнеторговой политики и таможенного регулирования, что послужит важнейшим средством регулирования не только внешней, но и внутренней экономической деятельности страны с учетом национальных потребностей, тенденций развития и вызовов современного мирового хозяйства.

Литература:

1. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ “Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности”.
2. Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 “О таможенном тарифе” (с изменениями и дополнениями).
3. Госпрограмма «Развитие внешнеэкономической деятельности» утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 марта 2013 г. № 378-р.
4. Ярошенко, Е.А. Механизмы повышения экономической безопасности регионов России в условиях глобализации / Е.А. Ярошенко //Сборник научных докладов. Наука сегодня: теория, методология, практика (28.09.2013-30.09.2013). – Wrocław: wydawca: Sp. z o.o. “Diamond trading tour”, 2013. – 64с.
5. Ярошенко Е.А. Некоторые проблемы и перспективы развития инновационной системы РФ / Е.А. Ярошенко //Развитие мировой экономики: современные тенденции и проблемы /Сборник научных статей по материалам всероссийской научно-практической конференции. Пятигорск, РИА-КМВ, 2011. – 316с.
6. Официальный сайт счетной палаты РФ. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2013 год Режим доступа: <http://audit.gov.ru>. (Дата обращения: 03.12.2015).
7. Официальный сайт. Таможенная служба Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.customs.ru> (Дата обращения: 03.12.2015).