
УДК 37+ 082

ББК 94

Z 40

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

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

Adres wydawcy i redakcji: Warszawa, ul. Wyszogrodzka, 16
e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zł.): bezpłatnie

Zbiór raportów naukowych.

Z 40 Zbiór raportów naukowych. „Teoria i praktyka-znaczenie badań naukowych.
(29.07.2013 - 31.07.2013) - Lublin: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. -
100 str.

ISBN: 978-83-63620-07-3 (t.6)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-
Praktycznej Konferencji 29.07.2013 - 31.07.2013 roku. Lublin.

Część 6.

УДК 37+ 082

ББК 94

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora zakazany.

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».

Obowiązkowa odniesienia do zbioru.

ISBN: 978-83-63620-07-3 (t.6)

"Diamond trading tour" ©

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

СЕКСЈА 25. ЕКОНОМІКА. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

1. Шулимова А.А.....	5
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ РОССИЙСКОГО КРЕСТЬЯНСТВА: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ	
2. Ковалевский В.В., Михеенко О.В.....	9
ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИИ: МАКРО- И МЕЗОУРОВЕНЬ ЭКОНОМИКИ	
3. Федоров А.В.	17
ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
4. Никитина Т.И.	19
ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	
5. Ринейська Л.С.....	23
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ ФІНЛЯНДІЇ)	
6. Tarshilova L.S., Gubashev N.M.....	26
IMPACT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP FOR DEVELOPING EDUCATION CLUSTERS	
7. Галиб Р.Х.	29
РАЗВИТИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНАЛЬНО- СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА	
8. Галиб Р.Х.	31
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	
9. Устюжина О.Н.....	33
СПОРЫ О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО	
10. Демченко И.А.....	37
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КУМУЛЯТИВНЫМ МЕТОДОМ	
11. Поляков В.Е.,Кравченко А.С.	41
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	
12. Антоненко В.М., Портнова Г.О.....	48
ДОСЛІДЖЕННЯ, АПРОБАЦІЯ ТА РОЗВИТОК НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	
13. Худякова О.Ю.	63
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
14. Yatsuh O.O.....	69
ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL SUPPORT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY	

15. Дарико Е.В., Карданова Л.И.....	74
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ: ЭКЗО - И ЭНДОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	
16. Живко З. Б., Бегей М.В., Блюк Н. В.....	78
КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БІЗНЕСУ: БАЗОВІ ОСНОВИ ТА ФУНКЦІЇ	
17. Kolodiychuk A.V.	82
TECHNOPARK „INSTYTUT SPAWANIA ELEKTRYCZNEGO IMIENIA E.O. PATONA” JAKO WIODĄCY ELEMENT INFRASTRUKTURY INNOWACYJNEJ UKRAINY	
18. Смочко В.Ю.	84
СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК ГАРАНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ	
19. Сербов М. Г.....	87
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ГІДРОМЕТЕОРОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВОДНОГО БАСЕЙНУ	
20. Хадисов М-Р. Б.	91
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ СКФО РОССИИ ПО ИНТЕГРАЛЬНОМУ ИНДЕКСУ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	
21. Копилов А.А.....	96
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗМІЩЕННЯ КОШТІВ ФОНДІВ ДЕРЖАВНИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ	





Шулимова А.А.

кандидат экономических наук Институт экономики и управления
в медицине и социальной сфере, г. Краснодар, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИДЕОЛОГИЯ РОССИЙСКОГО КРЕСТЬЯНСТВА: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В процессе формирования и становления российского научного сообщества новой рыночной генерации доминирующей исследовательской тенденцией, атрибутом эпохи стало игнорирование и замалчивание идеологии как фактора экономического развития. Российская экономическая наука, стремясь к освобождению от устаревших политических штампов, к достижению предметной четкости и объективности исследований, производила некритическое заимствование западных теоретических и методологических конструкций, возникших под сильным воздействием идеологии экономического либерализма. Однако накопленный опыт реформирования, трансформаций, модернизаций и других примеров асинхронности экономического развития России, стран СНГ и бывших социалистических государств, показал, что успех экономических преобразований во многом определяется институциональным фактором, господствующим в обществе типом мышления, идеологией и общественной оценкой справедливости формирующейся экономической системы.

Серьезное теоретическое обоснование необходимости введения идеологии в экономический анализ институтов представлено в работе Д. Норта и А. Денцау [1]. Авторы в своих рассуждениях опирались на предпосылки и допущения институциональной модели человека: на гипотезу неполной (асимметричной) информации (Г. Саймона), анализ происхождения предсказуемого поведения (Р. Хайнера), теорию трансакционных издержек и прав собственности. Согласно Д. Норту механизм воздействия идеологии на экономические процессы обусловлен:

- ограниченностью познавательных способностей индивидов и издержками на приобретение новой информации;
- существованием различий между реальным миром и его восприятием со

стороны экономических субъектов;

- существованием предсказуемого поведения и его фиксации в определенных нормах, стандартах, кодексах и т.п.;
- социальной детерминированностью экономических решений и действий индивида [2, р. 17 – 26].

Идеология – это не только «фильтр» сознания, через который человек воспринимает окружающий его мир. В число экономических функций идеологии входит:

- экономия на издержках поиска и оценки информации;
- экономия «на издержках обеспечения соблюдения правил игры» (законов, правил, норм, договоренностей) и препятствие оппортунистическому поведению [3, с. 253];
- создание и реализация социального капитала;
- обеспечение неэкономических методов управления;
- выбор ориентиров национального развития и обоснование социально-экономической политики государства.

При этом функциональное значение идеологии во многом определяется уровнем развития общества, его культурными, историческими, политическими и иными национальными особенностями. Главная функция идеологии – санкционирование отдельных социально-экономических институтов и институциональной среды в целом, идейное оформление единства «веры и крови, культуры и обычаев населения, системы норм и учреждений, заложенных природою и законами общегития» [4, с. 12].

Обоснованное введение и адекватное рассмотрение экономической идеологии как фактора экономического прогресса возможно лишь «на основе осознания сущности институции как всеобщего эндогенного фактора саморазвития человеческой деятельности» [5, с. 6]. Козволюция природы и общества, в процессе жизни человека изменяет параметры его экономической деятельности. Индивидуальная оценка внешних условий хозяйствования осуществляется на основе предсуществующих ментальных и конструкций, в основе которых знания и опыт предыдущих поколений.

Воздействие ментальных конструкций (стереотипов поведения, норм, традиций, обычаев) на экономическое развитие в условиях отсутствия прямого принуждения к ее исполнению в форме плана, директив, предписаний и т.п. опосредовано проявляются через формирование:

- отношения человека и общества к труду, богатству, собственности;
- мотивов и стимулов к проявлению хозяйственной активности;
- восприимчивости к зарубежному опыту;
- способности к критическому и рационалистическому восприятию мира;
- моделей обучения, образования, накопления знаний и опыта;
- встроенные в мышление индивида стимулы к внедрению технологических и технических нововведений.

Идеология в экономической сфере не только «это правдивые утверждения о том, что человек, по его мнению видит» [6, р. 351], но и «общие для определенных групп людей рамки ментальных моделей, которые дают им возможность объяснять окружающий мир, а также содержат предписания относительно того, как этот мир

должен быть упорядочен» [7, р. 363].

Идеология и институты тесно взаимосвязаны, ведь «институты меняют цену, которую человек платит за свои убеждения» [2, с. 44], возводят человека в социальный статус, структурируют его социально-экономические взаимодействия. Идеология побуждает человека к экономической деятельности в соответствии с общими интересами групп, чьи ценности он разделяет [8]. Идеология тем сильнее воздействует на экономику, чем больше у нее сторонников и чем убедительней ее лозунги и прокламации. Не менее существенны сплоченность и самосознание социальных групп, их место в общественном разделении труда и общественном производстве. Поэтому существенное влияние на экономику в разные эпохи оказывали идеологии крестьянства, пролетариата, предпринимательства. Идеология российского крестьянства являлась предметом пристального внимания сообщества российских экономистов в период становления российской национальной модели капитализма – в конце XIX – начале XX вв. В советской время под видом идеологии пролетариата проводилась политика коммунистической партии, а точнее политика партийной номенклатуры. В настоящее время в России утверждается идеология предпринимательства, что согласуется с целями повышения экономической активности граждан. Между тем воздействие, которое экономическая идеология крестьянства оказывает на институциональную систему и экономику России, до сих пор не изучено.

Крестьянство как институция гносеологически представляет собой систему знаний, опыта, представлений по осуществлению сельскохозяйственной деятельности. Информация о способах достижения экономической эффективности социально оправданным образом в рамках существующих предписаний, правил, положений, инструкций и т.п. передается в результате социализации, обучения, воспитания. При этом ментальные особенности российского крестьянства обусловлены воздействием на знания и опыт индивидов и их организаций, понимаемых нами как коллектив людей, объединенных общей целью, и механизмы их передачи базовых социальных систем:

- государства (военной, политической, фискальной, административной власти);
- семьи;
- русской православной церкви;
- общины.

В результате совокупного воздействия данных структур в сочетании с внешними факторами, в числе которых войны, политические события и другие внешние воздействия, и возникла экономическая идеология российского крестьянства. В чем же заключается ее своеобразие и как это своеобразие отразилось на современной экономике России?

Большинство исследователей отмечают такие традиционные черты российского крестьянина как коллективизм, духовность и трудолюбие. Славянофилы к этому набору ценностей добавили соборность – «органическое единство общего и единичного», «слияние индивидуального и социального» [9, с. 177]. В менталитете российского крестьянина зарубежные исследователи замечали невежество, суеверие, нежелание работать сверх необходимого, но все же «в нем много простоты

прямодушия, доверчивости, готовности повиноваться тому, кого он действительно считает авторитетом, и все это соединено с природной хитростью» [10, с. 17-18].

Вышеприведенные характеристики идеологии российского крестьянства весьма неоднозначно и противоречиво опосредовали экономическую активность крестьянина. С одной стороны они вырабатывали устойчивые социальные механизмы защиты от неблагоприятных факторов и воздействий внешней среды. С другой стороны подавляли стимулы к проявлению новаторства, предприимчивости, ослабляли мотивацию к самостоятельной трудовой деятельности. В связи с этим напрашивается вывод о несоответствии идеологии крестьянства ментальным моделям капитализма. Но в интеллектуальной и экономической истории России не все так однозначно. Требуется серьезное углубленное исследование идеологии на теоретико-методологической основе институциональной экономики с учетом обширного фактологического, статистического материала.

Литература

1. Denzau A., North D. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // *Kyklos*. 1994. V. 47. № I. PP. 3-33.
2. North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 153 pp. (русский перевод: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.)
3. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
4. Абалкин Л.И. Эволюционная экономика в свете переосмысления базовых основ обществоведения // *Эволюционная экономика и «мэйнстрим»*. М.: Наука, 2000. – С. 7 – 14. – С. 12.
5. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Лингвистика институциональной экономики ; Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2010. – 280 с.
6. Joseph Schumpeter. *Science and Ideology* // *American Economic Review*. 1949. Vol. 39 № 2. P. 345-359.
7. North D. C. *Economic Performance Through Time* // *American Economic Review*. 1994. Vol. 84. № 3. P. 359 – 368.
8. Higgs R. *Crisis and Leviathan: Critical Episodes in the Growth of American Government*. Oxford: Oxford University Press, 1987.
9. Пестрецов А.Ф. Соборность – константа русского национального самосознания // *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки*. – 2008. – №1 (9). – С. 176 – 182.
10. Кеннард Г. *Русский крестьянин*. – СПб.: Тип. тов. «Общественная польза», 1908. – 262 с.

Ковалевский В.В.

доктор технических наук, профессор,

Брянская государственная инженерно-технологическая академия

Михеенко О.В.

соискатель

Брянская государственная инженерно-технологическая академия

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ РОССИИ: МАКРО- И МЕЗОУРОВЕНЬ ЭКОНОМИКИ

Как бы мы не пытались находить свой путь в истории, за редким исключением, он будет соответствовать этапам, пройденным мировым сообществом. Базисом инновационного развития общества (и экономики территории) является человек, как инициатор и проводник новых идей. Рождение и развитие идей благоприятно проходит в малых группах, объединенных общей целью и желанием достичь результата с закреплением прав личной собственности. Это основа формирования инновационного среднего класса гражданского общества.

Известно, что для развитых стран малый бизнес является одним из инструментов создания среднего класса – людей, заинтересованных в стабильности и устойчивости общества, имеющих капитал, чтобы нормально чувствовать себя в своей стране. Для большинства стран инновационного уклада малое предпринимательство является источником и двигателем внедрения новых технологий во всех отраслях экономики.

В 90-е годы в Российской Федерации началось формирование элементов новой национальной инновационной системы рыночного типа, в которую вошли, в частности, независимые исследовательские центры, малые инновационные фирмы (включая инжиниринговые и консультационные), центры трансфера технологий и фонды, финансирующие инновационную деятельность. Однако недостаточно высокие темпы создания эффективной системы инновационной деятельности приводят к низкой восприимчивости российских компаний к инновациям, снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции, обуславливают низкую рентабельность экономики в целом.

Представляет интерес рассмотреть состояние и подходы к переходу России на инновационный путь развития дифференцированно, на макро- и мезоуровне экономики.

В 2012 году Бостонская консалтинговая группа провела многофакторное исследование 110 стран мира, в котором определило оценку глобального инновационного индекса для каждой из них. Данные исследования опубликованы в докладе «Инновационный императив производства: как Соединенные Штаты могут восстановить свою привлекательность».

В целях ранжирования стран изучались как инновационные затраты, осуществляемые ими, так и получаемая инновационная эффективность. При оценке произведенных инновационных затрат учитывалась фискальная политика

правительства, политика в области образования и инновационной инфраструктуры, а для присуждения рейтинга по эффективности оценивались патенты, передача технологий и другие результаты НИОКР, эффективность предпринимательской деятельности (производительность труда, общая прибыль акционеров, влияние инноваций на миграцию бизнеса и экономический рост). Кроме того, в число комплексных параметров рейтинга входила такая категория оценки как «инновационная среда» страны, при анализе которой рассматривались состояние образования, качество рабочей силы, качество инновационной инфраструктуры, бизнес-окружение, которые в значительной степени определяют культурный контекст инновационного производства [1, с. 191-192].

Россия, согласно оценке Бостонской консалтинговой группы, по глобальному инновационному индексу занимает 49-е место с отрицательным показателем $-0,09$, инновационными затратами $-0,02$ и инновационной эффективностью $-0,16$. Для сравнения: на 1-м месте Сингапур с показателями 2,45; 2,74 и 1,92 соответственно, на 8-м месте США (1,80; 1,28; 2,16), на 9-м месте Япония (1,79; 1,16; 2,25), на 27-м месте КНР (0,73; 0,07; 1,32) [7].

Согласно глобального инновационного рейтинга стран, ежегодно составляемого европейской бизнес-школой «INSEAD» и Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Российская Федерация занимает по итогам 2012 года 51-е место, поднявшись на три ступени по сравнению с 2007 годом (табл. 1). Место страны в рейтинге определяется с помощью индекса, расчет которого основывается на восьми факторах, таких как человеческий капитал, конкурентоспособность, бизнес и капитал, результаты исследований, уровень развития бизнеса, уровень развития рынка, состояние общественных и политических организаций и инфраструктура.

Как отмечают авторы исследования, по таким категориям, как результаты исследований, человеческий капитал и уровень развития бизнеса Россия прочно держится выше 50-го места, а вот за счет «отставания» по уровню развития рынка (87 место) и по состоянию общественных и политических организаций (93) подняться выше 51-го места пока не удастся. Кроме того, недостаточная интеграция образования и бизнеса, а также невостребованность инновационных новинок на внутреннем рынке определили столь незавидное положение России в глобальном инновационном рейтинге [10].

Профессор Клаус Шваб в ежегодном докладе «О глобальной конкурентоспособности», представленном в Женеве на мировом экономическом форуме в 2013 году, исследует факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности в стране. По итогам исследования инновационных процессов в 144 странах Россия находится на 85-м месте, отставая по инновационному развитию не только от США, Японии, Китая, стран ЕС, но и от таких стран как Украина (71-е место), Таджикистан (66-е место), Боливия (83-е место), Камбоджия (67-е место), Синегал (62-е место) и др. (рис. 1).

По каждому фактору исследователем рассчитывалось значение в баллах от 1 до 7. Как видно из приведенного рисунка, по всем позициям количество баллов, набранное Российской Федерацией ниже, чем оценка, определенная как среднее по исследуемым 144 странам мира.

Как известно, инновационная деятельность предприятий начинается с

проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). В настоящее время сфера научных исследований и инновационной деятельности в России характеризуется следующими основными показателями (2011).

1. Удельный вес организаций, осуществляющих исследования и разработки составляет 7,56% в общем числе организаций и предприятий страны, что в 3 раза меньше, чем в других развитых странах (табл. 2).

Как видно из данных таблицы 2, общее количество организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками за последнее десятилетие сократилось более, чем на 10%, причем сокращение произошло преимущественно в предпринимательском секторе (на 36,35%). В государственном секторе, секторе высшего профессионального образования и секторе некоммерческих организаций, напротив, отмечается увеличение исследовательских организаций на 16,84%, 32,31% и 64,58% соответственно. Изучение ситуации на региональном уровне (на примере Брянской области, входящей в состав Центрального федерального округа (ЦФО) и обладающей высоким инновационным потенциалом ввиду выгодного геополитического расположения) показывает, что количество научно-исследовательских организаций за тот же период сократилось больше, чем на 25%.

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в этот же период, уменьшилась на 152,4 тыс. человек (или на 17,16%), в том числе количество исследователей сократилось на 11,99%, техников – на 18,09%, вспомогательного персонала – на 25,82% и прочего персонала – на 17,52% [5].

2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки составили на конец 2011 года 610426,7 млн. руб. или 1,12% ВВП, увеличившись по сравнению с 2000 годом в абсолютном выражении на 533729,6 млн. руб., а в относительном выражении сравнительно ВВП рост составил всего 0,07 п.п. Для сравнения, объем финансирования сферы НИОКР в США составляет 2,7% ВВП страны или 382,6 млрд. долл., в Японии – 3,3% ВВП страны или 144,1 млрд. долл.

Согласно исследованиям М.А. Мустафина, источниками финансирования НИОКР в США являются федеральный бюджет – 35%, частные компании 60%, университеты – 5% [3]. В России наблюдается несколько иная структура финансирования научных исследований: за счет бюджетов различных уровней покрывается 5% расходов, 69,6% составляют собственные средства организаций, иностранные инвесторы финансируют российские исследования в объеме 1,1% и 24,3% составляют прочие средства [4].

Как видно, в России наибольший объем в финансировании исследований ложится на производственные предприятия, доля бюджетного финансирования в 7 раз меньше объемов бюджетных трансфертов в США, а доля университетов в силу их бедности вообще отсутствует. Очевидно, что в данной сфере для обеспечения развития инновационной деятельности необходима помощь государства в рамках реализации его экономических функций.

В связи с недостаточностью финансирования сферы НИОКР со стороны государств в экономике страны повсеместно наблюдаются изношенный и морально устаревший парк машин и оборудования, невысокая доля новых технологий, низкая производительность труда, а отсюда низкая культура производства и управления, зарплата, значительная дифференциация населения по доходам [2, с. 40].

3. В структуре торговли технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2012 г. наблюдается отрицательное сальдо баланса в сумме 511,5 млн. долл. США, свидетельствующее о превышении импорта над экспортом.

Импорт лидирует практически по всем позициям, так, например, в Россию в 2011 году импортировано 12 соглашений на патенты стоимостью 38,7 млн. долл. США, а из страны экспортировано всего 4 соглашения стоимостью 0,02 млн. долл. США, аналогичная ситуация наблюдается по патентным лицензиям на изобретения (96 соглашений стоимостью 363,4 млн. долл. против 63 соглашений стоимостью 50,5 млн. долл.), товарным знакам (148 соглашений стоимостью 557,2 млн. долл. против 20 соглашений стоимостью 2,0 млн. долл.) и др. Исключением являются научные исследования, где, напротив, число экспортируемых соглашений преобладает над импортируемыми на 383 (в денежном выражении достигается положительная разница в сумме 50,6 млн. долл. США).

Сегодня Россия развивается в рамках поставленных правительством страны задач по переводу экономики с экспортно-ориентированного типа на инновационный. Однако, несмотря на принятые нормативно-правовые акты и решения, призванные ускорить развитие инновационной деятельности в стране, проблема инновационной активности остается одной из самых актуальных.

Согласно опроса членов различных по размеру бизнес-сообществ, выделены причины, в наибольшей степени сдерживающие развитие производства на территории страны и развитие инновационной деятельности в частности. Среди наиболее весомых из них выделяются такие, как коррупция, неэффективная правительственная бюрократия, доступ к бюджетному финансированию, налоговые ставки и налоговое регулирование, неквалифицированные работники, низкая инновационная деятельность, а также преступность и воровство [9].

А.О. Карпов к числу слабых сторон инновационной системы России относит низкую исследовательскую и инновационную активность как университетов, так и предприятий, кроме того, он отмечает, что в российской экономике присущ острый дефицит специалистов, которые обладают компетенциями для перехода от исследований к разработкам с последующей их коммерциализацией [1, с.197].

Е.В. Сапир выделяет такие проблемы в экономике страны как дефицит специалистов-инноваторов, отсутствие эффективных методик вовлечения новых технологий в производственный оборот, внутреннее сопротивление изменения несформированность разветвленной инновационной инфраструктуры и отсутствие постоянной циркуляции, фильтрации, конкуренции и обновления информации, персонала, идей, ресурсов [6, с.158-159].

Оценим мезоуровень экономики России на примере Брянской области.

Брянская область является характерным для Центральной России регионом с площадью 34,9 тыс. кв. км и численностью населения 1254 тыс. человек (на 1 января 2013 года), в том числе городского 69,5% и сельского 30,5 %. На территории области насчитывается 21807 предприятий и организаций, что составляет 0,45% от числа всех организаций на территории РФ и 1,13% от количества предприятий ЦФО.

Инновационная деятельность в регионе регулируется законом «Об инновационной деятельности в Брянской области» № 83-З от 15.06.2007 г., функционирует областная целевая программа «Развитие инновационной

инфраструктуры Брянской области», в рамках которой проводятся областные семинары и «круглые столы», смотры-конкурсы, научно-практические конференции по вопросам развития инновационной деятельности, разработаны мероприятия по стимулированию молодежи к участию в научно-техническом творчестве, изобретательстве и рационализации. Подписано соглашение с приграничными партнерами НАН Республики Беларусь о сотрудничестве в области инновационно - инвестиционной деятельности. Постановлением администрации Брянской области от 31 мая 2010 года №545 утверждена долгосрочная целевая программа «Развитие научной и инновационной деятельности в Брянской области» (2011 - 2015 годы).

Инновационная инфраструктура в области представлена Центром трансфера технологий, Технопарком, Учебно-консультационным центром Морозовского проекта, Инновационным бизнес-инкубатором, также имеются крупные научные и образовательные центры в вузах региона.

По показателям комплексной бальной оценки социально-экономического состояния регионов страны область относится к группе регионов с уровнем развития ниже среднего, т.е. к группе регионов с депрессивной экономикой. Текущая инвестиционная привлекательность области оценивается также как невысокая с величиной интегрального коэффициента ниже 1,0. [9]

Из 18 субъектов, входящих в состав ЦФО, по показателю среднедушевого дохода населения в месяц область находится на 10-м месте, по размеру начисленной заработной платы – на 18-м, по объему инвестиций в основной капитал – на 16-м.

Анализ демографической ситуации свидетельствует о неуклонной тенденции к снижению численности населения области (рис. 2).

Вклад Брянской области в создание валового регионального продукта в объеме регионального продукта ЦФО составляет всего 1%, в объеме ВВП РФ – менее 0,01%. Ключевым направлением повышения конкурентоспособности региона является развитие в нем инновационной деятельности, на основе имеющегося потенциала, которое должно соответствовать тенденциям развития национальной инновационной системы.

Специфичной особенностью, сдерживающей инновационные процессы в регионе, является то, что 30% муниципальных образований области, согласно критериальных признаков, разработанных Министерством регионального развития РФ, по своей экономической природе являются моногородами. Монопрофильность экономики города определяет его неустойчивое развитие ввиду высокой зависимости территории от результатов функционирования крупного предприятия, являющегося градообразующим.

Поэтому, помимо проблем, свойственных всей российской экономике, на региональном уровне, насыщенном моноструктурными экономиками, добавляются еще и такие, как низкая маневренность экономики, снижение конкурентоспособности производимой продукции, разбалансированность рынка труда, высокая зависимость между состоянием социальной сферы и финансово-экономическим положением градообразующего предприятия, высокая доля непрофильных активов и т.п., что определяет невозможность развития данных экономик по общему типовому сценарию, заложенному правительством, а требует иных подходов, учитывающих указанные особенности.

В Британской Белой книге по высшему образованию за 2011 год отмечается, что «во всем мире самые лучшие университеты углубляют связи с бизнесом, тем самым стремясь извлечь максимальную пользу от инноваций и способствовать своему росту, а также обеспечить подготовку студентов на уровне, превосходящем общий уровень рынка труда» [8].

Таким образом, разобщенность интересов, а точнее, отсутствие интеграции между бизнесом, ученым сообществом, обществом и органами государственной власти, а также несформированность инновационной инфраструктуры определяют невозможность быстрой передачи знаний от стадии генерации к стадии исследования и разработки, далее к стадии внедрения и коммерциализации, т.е. отмечается замедление и затруднение инновационных процессов. Развитию инновационной деятельности в стране может способствовать формирование благоприятной инновационной среды в национальной экономике, способствующей передаче знаний между различными экономическими субъектами посредством разветвленной инфраструктуры.

В заключении отметим, что важно обеспечить добросовестную конкуренцию между регионами и муниципальными образованиями за привлечение инновационного капитала, создать стимулы для внедрения инструментов стратегического планирования.

Содействовать межрегиональной координации решений в области экономической политики, в том числе: в выработке механизмов совместного участия в разработке программ комплексного социально-экономического развития территорий; координации разработки региональных энергетических программ и программ энергосбережения; разработке нормативной правовой основы создания в регионах и муниципалитетах благоприятного предпринимательского климата; определение кластеров, содействие кооперации организаций и создание в кластерах центров по обмену знаниями; повышение эффективности программ профессиональной подготовки кадров, в том числе путем корректировки учебных планов учреждений профессионального образования, совместной организации программ переподготовки и повышения квалификации кадров, стажировок; содействие коммерциализации результатов исследовательской деятельности.

Достижение общенациональных целей перехода на инновационный путь развития, на региональном и местном уровнях, необходимо осуществлять с учетом особенностей территориального устройства России.

Таблицы

Таблица 1 – Рейтинг стран по глобальному инновационному индексу [7].

Страна	Место в рейтинге	
	2012 год	2007 год
Швейцария	1	1
Швеция	2	12
Сингапур	3	7
Финляндия	4	13
Великобритания	5	3

Нидерланды	6	9
Дания	7	11
Гонконг	8	10
Ирландия	9	20
США	10	1
Япония	25	4
Китай	34	29
Россия	51	54

Таблица 2 - Динамика количества организаций, выполнявших исследования и разработки в 2000-2011 гг. [4]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число организаций, выполнявших исследования и разработки, в т.ч.	4099	3566	3622	3957	3666	3536	3492	3682
государственный сектор	1247	1282	1341	1483	1429	1406	1400	1457
предпринимательский сектор	2278	1703	1682	1742	1540	1446	1405	1450
сектор высшего профессионального образования	526	539	540	616	603	603	617	696
сектор некоммерческих организаций	48	42	59	116	94	81	70	79
в Брянской области всего	31	20	19	20	23	24	17	23

Литература

1. Карпов А.О. Инновационная среда: структура и функции // [Текст] / А.О. Карпов // Народное образование. – 2012. – №5. – С. 191-200.
2. Васильев В.П. Направления государственного воздействия на формирование инновационной среды // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 21. Управление (государство и общество). – 2008. – №2. С. 38-55.
3. Мустафин М.А. Инновационная политика в развитых странах мира // Банки Казахстана. – 2008. - N2. - с.28-31.
4. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб. / Росстат. - М., 2012. – 786с.
5. Россия в цифрах. 2012: Стат. сб. / Росстат. - М., 2012. - 573 с.
6. Сапир Е.В. Факторы инновационной среды Российской экономики: геоэкономический и геокультурный контекст // [Текст] / Е.В. Сапир // Безопасность Евразии. – 2009. – №2.- С. 155-178.
7. Andrew J.P., de Rocco E.S., Taylor A. The Innovation Imperative in Manufacturing:

Teoria i praktyka - znaczenie badań naukowych

How the United States Can Restore Its Edge. P. 25, 26.

8. Higher Education: Student at the Heart of Sistem / Department for Business, Innovation and Skills. London: TSO. P.39.
9. The Global Competitiveness Report 2012–2013 – Geneva: World Economic Forum, 2013. – 545 p.
10. Официальный сайт РБК. Рейтинг. Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/>

Федоров А.В.

Аспирант, Пермский Государственный Национальный Исследовательский
Университет

Об эффективности использования информационных технологий

Оценка эффективности внедрения и использования информационных технологий (ИТ) в бизнесе приобрела особую важность в последние годы, так как сложная экономическая ситуация по всему миру заставляет снижать бюджеты сомнительных проектов. ИТ попадают в число таких проектов в первую очередь. В 1987 году Роберт Солоу сказал: «Мы видим компьютеры везде, кроме статистики производительности» [1]. Статистики четко подтверждающей эффективность использования ИТ в бизнесе нет до сих пор, также нет методик, которые позволят произвести оценку экономической эффективности внедрения и использования ИТ.

В работе [2] Пол Страссман исследовал целевые бизнес показатели на предмет корреляции с ИТ-бюджетами, используя данные публичных компаний, представленные на фондовом рынке США и не обнаружил зависимостей ни с одним показателем. Это означает, что ИТ влияет на бизнес не прямо, а косвенно. Однако, один из важных показателей ведения бизнеса имел положительную корреляцию с ИТ-бюджетом – это затраты на управление и администрирование, продвижение и поддержку продаж (SG&A), в которые входят зарплата менеджеров, администрации, продавцов, расходы на рекламу и продвижение. Далее Страссман ввел показатель информационной продуктивности (IP), который вычисляется, как отношение экономической добавленной стоимости бизнеса (EVA) к SG&A. Данный показатель позволил сравнить между собой компании на предмет эффективности использования ИТ, но в этом случае, не понятны механизмы эффективности и влияния ИТ на бизнес.

Начав исследование данных механизмов, было выявлено, что показатель SG&A относится к издержкам, именуемым в экономике, как транзакционные (издержки на переговоры и управление сделкой, транзакцией). Другими словами, это издержки, которые сопровождает неопределенность на всех этапах совершения сделки. Исследование природы появления транзакционных издержек позволит понять механизмы влияния ИТ на бизнес. Причиной появления транзакционных издержек является возникающая между людьми неопределенность. В деятельности любого предприятия существует множество источников неопределенности, которую необходимо устранять. На это уходит время специалистов и руководителей с их административным аппаратом. Все это время превращается в общие транзакционные издержки, которые тесно связаны с показателем SG&A.

Логично, что внедрение корпоративной информационной системы в области документооборота резко повышает скорость согласования решений. Хорошо информированные люди договариваются быстрее. ИТ могут существенно сократить время переговорного процесса. Институциональная экономика, изучающая транзакционные издержки, как один из факторов их снижения, также выделяет использование ИТ. Все это говорит о том, что использование ИТ должно приводить

к снижению и оптимизации транзакционных издержек компании, и, как следствие, повышать конкурентоспособность компании.

В связи с этим, необходимо исследовать факторы влияющие на транзакционные издержки, управление которыми позволит повысить уровень IP компании. Формы организации бизнеса в различных сферах существенно отличаются, следовательно имеют разные транзакционные издержки и разную чувствительность к различным видам ИТ. Необходимо учитывать характер бизнеса. Важно также то, что если снижение уровня SG&A, например, связанного с сокращением численности административного аппарата, не сопровождается снижением издержек бизнеса или ростом его доходов, то это слабо влияет на рост IP и порождает иллюзию результативности.

Исследуем более глубоко понятие транзакционных издержек. Транзакционные издержки в институциональной экономике понимаются как издержки движения прав, то есть издержки переговорного процесса [3]. В организациях, где нет рыночных отношений, транзакционные издержки тоже присутствуют и отражают издержки передачи ответственности между сотрудниками. Общие транзакционные издержки отдельной компании складываются из рыночных и внутрифирменных транзакционных издержек и могут характеризоваться показателем SG&A.

В своих работах Рональд Коуз, исследуя транзакционные издержки, сформулировал теорему, отражающую предельный случай равенства транзакционных издержек нулю. «Если права собственности четко специфицированы и транзакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода» [4]. Теорема позволяет сказать, почему фирмы вообще существуют. Фирма существует и устойчива, если ее внутрифирменные транзакционные издержки меньше, чем внешние рыночные. Таким образом, необходимо добиться оптимального соотношения этих видов издержек.

В дальнейшем предполагается сформировать общий подход к выявлению механизмов эффективности ИТ. Построить типологию разнообразия механизмов эффективности ИТ. Установить связь механизмов эффективности ИТ с классами ИТ и формами организации бизнеса. Сформировать методики прогнозирования экономического эффекта от ИТ, включающие для конкретной формы бизнеса описание механизмов эффективности ИТ, допустимых условий эффективного применения методик и возможностей количественной оценки эффективности ИТ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Solow R.M. We'd better watch out // New York Times Book Review. 1987.
2. Strassmann P.A. The squandered computer – evaluating the business alignment of information technologies // Information Economics Press. 1996.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Коуз Р. Природа фирмы / Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Коммерческие банки в настоящее время активно занимаются инновационной деятельностью, что связано с особенностями развития современной мировой экономики на основе информационных технологий, которые составляют ядро инновационных изменений.

Под инновациями в сфере банковской деятельности следует понимать продукт, самостоятельно разработанный банком для удовлетворения потребностей клиентов и не имевший ранее аналогов на рынке или продукт, уже имеющийся в спектре услуг банка и используемый на одном из рынков, но выведенный на другой рынок.

На инновационную деятельность в банковской сфере влияют различные факторы, которые можно сгруппировать по трем направлениям:

1. Глобализация финансовых рынков, предопределяющая переход к более однородному рынку финансовых услуг;

2. Либерализация и дерегуляция национальных финансовых рынков, способствующие появлению новых конкурентов, не являющихся банками (поставщики новых банковских технологий, телекоммуникационные фирмы);

3. Переход к мировым интегрированным технологическим системам (Интернет), что дает возможность сформировать единую глобальную сеть.

Под влиянием всеобъемлющих внешних факторов в зарубежной банковской практике происходят следующие инновационные изменения [1]:

-новые банковские продукты (услуги) на базе новых информационных технологий;

-виртуальные банковские и финансовые технологии: управление банковским счетом, наличные расчеты, электронная подпись, заключение договоров, финансовые организации (биржи, банки);

-комплексное использование новых информационных и коммуникационных технологий для электронного и смешанного маркетинга;

-сбор, хранение и аналитическая обработка внутренней информации, новые возможности внутреннего контроля и аудита;

-изменения в квалификации работников: продукт-менеджер, консультант, специалист по транзакциям и консультациям;

-новые автоматы самообслуживания.

В результате использования новых технологий происходит изменение структуры и облика банка в целом, переход к самообслуживанию и дистанционному обслуживанию с использованием Интернета.

Проведем мониторинг инновационных продуктов таких коммерческих банков как: ОАО «Сбербанк России», ЗАО «Райффайзенбанк», ОАО «ПриватБанк»,

ЗАО «Банк Русский стандарт».

Сбербанк России представляет высокотехнологичные сервисы дистанционного взаимодействия клиента с банком: система интернет-обслуживания «Сбербанк ОнЛ@йн», которая признана лучшим банковским приложением в рейтинге Internet Banking Rank 2012. «Сбербанк ОнЛ@йн» позволяет совершить все операции удаленно: в любое удобное для клиента время есть возможность пополнить свой банковский счет, открыть новый вклад, произвести перевод со счета на счет, с карты на карту, оплатить ЖКУ, совершить налоговые платежи. «Мобильный банк от Сбербанка» при отсутствии доступа в Интернет позволяет совершить базовую операцию: пополнить счет на телефоне, перевести средства на другой счет. Клиент становится все более и более ленив, в хорошем смысле этого слова. Поэтому в настоящее время Сбербанк продвигает такой сервис, как возможность автоматического платежа (автоплатеж), когда закончились деньги на счете. Следующим шагом, который планируется совершить банком в 2013 году - это подключение к сервису возможности оплаты квартплаты и других платежей [2].

Кроме того, пользователям смартфонов iPhone и планшетов iPad Сбербанк предлагает специальные приложения Сбербанк ОнЛ@йн для iOS. Приложения получили высокую оценку у пользователей за удобный и понятный интерфейс. В ближайшее время Сбербанк планирует разработать приложения «Сбербанк ОнЛ@йн» для смартфонов и планшетов на платформах Android, Samsung Bada и Windows Phone.

Для представителей малого бизнеса в специально оборудованной зоне организованы презентации онлайн-сервисов для этого клиентского сегмента - системы «Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн» и уникальной программы Сбербанка для малого и среднего бизнеса - инфопортала «Деловая среда». Он представляет собой обучающую площадку для клиентов банка, где они могут обсудить проблемы, задать интересующие вопросы, послушать лекции мировых бизнес-лидеров, найти обучающую литературу и пройти всевозможные курсы [2].

Рассмотрим инновационный продукт, представляемый ЗАО «Райффайзенбанк» - MasterCard PayPass. Это инновационная бесконтактная технология, с помощью которой возможно совершать покупки в одно касание. Это особенно удобно там, где скорость и время имеют значение. Карты с технологией PayPass принимают более 265 тысяч торговых точек в 36 странах, и их количество увеличивается с каждым днем. Достаточно поднести карту Райффайзенбанка MasterCard PayPass к считывающему устройству на кассе или терминале, и покупка уже оплачена.

Данная карта обладает следующими преимуществами [5]:

1. Простота: необходимо поднести карту Райффайзенбанка MasterCard PayPass к считывающему устройству, и через мгновение покупка уже оплачена. Если сумма покупки превышает 1000 рублей или эквивалент этой суммы в другой валюте, кассир предложит клиенту ввести ПИН-код или подписать чек (слип).

2. Быстрота: благодаря инновационной бесконтактной технологии, оплата картой Райффайзенбанка происходит гораздо быстрее. Клиенту не придется тратить время на введение ПИН-кода или подписывание чека (слипа) при покупках на сумму до 1000 рублей (или эквивалентную сумму в другой валюте), также ожидание сдачи

от кассира при оплате наличными.

3. Безопасность: карту Райффайзенбанка не нужно отдавать кассиру, чтобы оплатить покупки. Она всегда в Ваших руках и Вы полностью контролируете процесс оплаты. Деньги за одну покупку не могут быть списаны с карты дважды: после того, как первая оплата прошла, терминал подаст звуковой сигнал и отключится.[5]

ОАО «ПриватБанк», как и многие коммерческие банки занимается разработкой инновационных продуктов. На конференции Finovate в Лондоне за внедрение своего инновационного продукта он получил награду Best of Show за серию решений для e-commerce от LiqPay. ПриватБанк разработал платежную систему LiqPay, включающую принципиально новую технологию «социального банкинга» [3].

В частности, LiqPay презентует инструменты электронной коммерции для банков, которые могут быть интегрированы в интернет-банки: приложения Shop на Facebook, «Аукцион для Facebook», инвойсы. Эти инструменты позволяют открыть массовый доступ к электронной коммерции клиентам интернет-банка и превратить электронную коммерцию в социальную.

Разработанная ПриватБанком система позволяет продавать и покупать в сети проще, чем добавить друга в блоге или социальной сети. Собственный онлайн-магазин сможет организовать себе каждый владелец персональной странички в социальных сетях. Эта технология уже работает в Украине – ПриватБанк успешно интегрировал платежные системы в социальные сети.[3]

ЗАО «Банк Русский стандарт» предлагает инновационный способ совершения денежных переводов через POS-терминалы, устройства, с помощью которых происходит оплата банковской картой на кассах в магазинах. На сегодняшний день, Русский Стандарт является единственным банком в России, который оказывает подобную услугу [4].

Для того чтобы осуществить перевод, клиенту достаточно обратиться к кассиру любого торгово-сервисного предприятия, в котором установлен POS-терминал Банка Русский Стандарт. Сообщив кассиру о желании перевести деньги, клиент проводит картой через POS-терминал и вводит номер карты получателя. Срок зачисления на карту Банка Русский Стандарт является минимальным, на карту других банков, в зависимости от банка-эмитента, - от нескольких минут до одного дня.

В системе денежных переводов RS Express также стало возможным осуществлять перевод наличных средств за границу по номеру карты получателя через банкоматы Банка Русский Стандарт. Минимальная сумма перевода за одну операцию составляет 500 рублей РФ, максимальная - не более 75 000 рублей (или эквивалент в долларах США или евро). Переводы по номеру карты доступны для держателей карт платежных систем VISA[®] и MasterCard[®], выпущенных иностранными банками.

Банк Русский стандарт предлагает самые высокоэффективные решения для торгово-сервисных предприятий. На сегодняшний момент Банк осуществляет эквайринг карт, выпущенных ключевыми платежными системами: American Express[®], VISA[®], MasterCard[®], Discover[®], Diners Club International[®], JCB International[®], China Union Pay[®] и Золотая корона[®]. В 2010 году Русский Стандарт стал первым банком в Европе, осуществившим возможность переводить деньги с карт и на карты различных

банков сразу трех платежных систем: Visa[®], MasterCard[®] и American Express[®]. Сегодня денежные переводы «RS express» доступны во всех регионах России в банкоматах Банка Русский Стандарт, также POS-терминалах эквайринговой сети Банка.[4]

Денежные переводы RS express — это возможность переводить деньги близким в любой город России и за границу. Несомненным преимуществом является многообразие способов перевода средств: через «Интернет-банк»; с помощью мобильного приложения; через банкоматы Банка по всей стране, а также через POS-терминалы на кассе в магазинах. Теперь отправить деньги в любую точку земного шара не составит труда.

Таким образом, в соответствии с динамично меняющимися условиями деятельности любой банк как полноценный участник рынка вынужден меняться сам, становясь инициатором внутриорганизационных инновационных процессов, а использование инновационных технологий в банковском бизнесе - это основной конкурентный фактор в быстроменяющихся условиях глобального информационного общества.

Список литературы:

1. Российская газета [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rg.ru>
2. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://sberbank.ru>
3. Официальный сайт ОАО «ПриватБанк» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.blog.privatbank>
4. Официальный сайт ЗАО «Банк Русский стандарт» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rsb.ru>
5. Официальный сайт ЗАО «Райффайзенбанк» [Электронный ресурс] -Режим доступа: <http://www.raiffeisen.ru>



Ринейська Л.С.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ ФІНЛЯНДІЇ)

Інноваційна складова стала основою економіки XXI ст., тому питання про механізм її формування і розвитку є актуальним. Значний науковий і практичний інтерес в цьому відношенні представляє досвід Фінляндії, яка за досить короткий термін з країни, яка переважно експортувала природну сировину, перетворилася на одного зі світових технологічних лідерів, і на початку XXI ст. випередила всі країни світу за показниками економіко-соціальної ефективності використання високих технологій [1, с. 51; 2, с. 59].

За даними Міжнародного інституту розвитку (IMD) і Всесвітнього економічного форуму (WEF), Фінляндія першою з європейських країн вийшла у світові лідери за індексом глобальної конкурентоспроможності. Аналіз стану економіки Фінляндії, ступеня концентрації її наукомістких виробництв, а також обсягу інвестицій у НДДКР і освіти свідчать, що за період 1996 – 2009 рр. щорічний темп зростання внутрішніх витрат на НДДКР у цій країні досягав 6%, тоді як середній показник по країнах ЄС становив 2,9%. В результаті Фінляндія характеризується одним з найвищих серед економічно розвинених держав темпами зростання ВВП (5,1%), в той час як в США цей показник дорівнює 4,3, Японії – 1,3, а в середньому по країнах ЄС – 2, 6% [2, с. 59].

Важливим елементом механізму розвитку інноваційної економіки є державне фінансування і підтримка, при цьому поєднуються державні і ринкові важелі регулювання (три чверті сукупних витрат на НДДКР беруть на себе бізнес-структури, а решта надходить від держави) [1, с. 51]. Фінансування вузівської науки відбувається через Академію Фінляндії. Крім Академії фінансування науки здійснює ще кілька структур, в тому числі Фінське агентство з фінансування технологій (ТЕКЕС). Основна функція ТЕКЕС – стимулювати дослідницькі підрозділи компаній до спільної роботи з

університетами та науково-дослідними інститутами, щоб у такій кооперації створювати інноваційні продукти і технології. Ця організація надає підтримку перспективним напрямкам економіки. На перших етапах наукових розробок TEKES фінансувало майже всі відомі фінські високотехнологічні компанії, в тому числі і Nokia. При цьому TEKES заохочує розгалужені коопераційні мережі. Чим більше учасників інноваційного проекту – великих, малих, середніх компаній і університетів, тим більша частина витрат буде профінансована (іноді навіть до 70%). Таким чином держава домагається того, щоб нові знання і технології, на отримання яких були витрачені бюджетні кошти, використовувалися в економіці країни якомога ширше. У результаті тільки в 2009 р. TEKES профінансувало 2177 проектів на суму 579 млн. євро, а понад 2000 проектів вдалося реалізувати [1, с. 57; 2, с. 59, 61; 3, с. 225].

Великим фінським венчурним інвестором виступає Національний фонд досліджень і розробок (SITRA). Фонд здійснює програми як прямого фінансування компаній-початківців, так і вкладення коштів у регіональні фонди підтримки підприємств. З 2001 р. в рамках програми пошуку джерел венчурного фінансування перспективних бізнес-ідей існують різні варіанти допомоги підприємствам. Наприклад, діє ринковий майданчик INTRO, на якому приватні інвестори і підприємства, що займаються пошуком коштів, можуть зустрітися і обговорити перспективи компаній і можливі угоди. Ця ж програма передбачає роботу «біржі компетенцій» (DILLI), де підприємцям допомагають отримати необхідні знання та навички від досвідчених професіоналів у бізнесі, готових взяти на себе частину ризиків підприємства в обмін на володіння певною часткою в компанії. Крім того, найбільшою в Північній Європі організацією, що займається прикладними політехнічними розробками є Центр технічних досліджень Фінляндії [2, с. 62].

Елементами механізму фінансування та підтримки інноваційної діяльності в Фінляндії виступають також приватні фонди венчурного капіталу, регіональні центри економічного розвитку. Вони пов'язані з усіма ланками інноваційної системи (техно- та науковими парками, центрами експертизи та ін.) У м. Турку, наприклад, діє найбільший науковий парк в Європі. Наукові парки та бізнес-інкубатори, що створюють умови для компаній-початківців, вбудовані між виробниками товарів і послуг та організаціями з передачі знань [1, с. 57; 2, с. 62]. Найбільш значущим інструментом швидкого розвитку економіки Фінляндії в 1990-х роках став розвиток ІКТ-галузі. Показником цього стало перетворення компанії Nokia в одну з провідних виробників мобільних телефонів у світі [2, с. 63].

Отже, завдяки застосуванню широкого спектру елементів механізму розвитку інноваційної економіки: державної підтримки високотехнологічних підприємств, особливо під час виходу їх на міжнародний рівень, поєднання державних та ринкових важелів регулювання інноваційної діяльності, активізації венчурного бізнесу та інш., Фінляндія стала одним з технологічних лідерів сучасного світу, що сприяло її становленню як ефективного суб'єкта міжнародної економіки.

Список використаної літератури

1. Пчелинцев В. Региональные инновационные системы: опыт Финляндии / В. Пчелинцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 7. – С. 51 – 63.

2. Гаврилова Н. Опыт инновационного развития Финляндии и Израиля / Н. Гаврилова // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 8. – С. 59 – 67.
3. Зінько Н. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності (на прикладі Індії, Ірландії, Сінгапуру, Фінляндії, Японії) / Н. Зінько // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 220 – 226.

Tarshilova L.S.

professor of Russian Academy of Natural Sciences,
Candidate of Economic Sciences,
West Kazakhstan agrarian-technical
university named after Zhangir khan

Gubashev N.M.

docent, Doctor of Agricultural Sciences,
West Kazakhstan agrarian-technical
university named after Zhangir khan

IMPACT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP FOR DEVELOPING EDUCATION CLUSTERS

The new strategic orientation in the socio-economic development of Kazakhstan, the growth of information society and its dynamics determine the alteration of state requirements to higher education. Higher education is becoming one of the most important factors for sustainable development of the society, competitiveness and national security. Now it is necessary timely solution of problems in the system of higher education that have a significant impact on the socio-economic situation in the country (the inconsistency of the HR-market and the education market, the lack of partnership between the higher education, manufacturing, and business - community, insufficient elaboration of normative security relationship between educational institutions and consumers of educational services, etc.).

Strengthening of the integration process is the most important in the innovative development of a continuous system in professional Education. One of the forms is the formation and development of educational clusters on the basis of interaction, partnership, cooperation and dialogue between stakeholders: educational institutions, businesses, governments, non-governmental organizations. The need to access the cluster approach explains the benefits of the cluster as a form of organization bringing together stakeholders in order to improve the efficiency of the regional system of higher education.

Education Cluster is a set of inter-related professional training institutions united by industry signs and partnerships with companies in this sector [1, p. 5]. It is the system of education, mutual learning and self-learning tools in the innovation chain: Science - Technology - Business, based mainly on horizontal connections [2, p. 12]. Analysis of international experience has shown that the difference of education cluster is not in a number of the participants (private businesses, public authorities, cooperation organization) or in the leading role of universities (they may be at the core of the cluster) but in that particular product which can be result of the cluster, i.e. educational services [3, p. 82].

In a cluster of educational institutions priority is given to universities because of the strengthened role of universities in the XXI century. Universities are important development actors in shaping humanitarian potential of the region. The system is being consisted of integrating functions of the university in an integrated national-regional educational system, as it is written in the Bologna process documents. The priority of the cluster educational objectives is improving education in the region which is involved in the solution business (as

one of the customers of the educational and research activities of the university).

Multi-level training of specialists for enterprises based on the integration of educational institutions and enterprises - employers will improve the quality of professional education, reduce the time of preparation, attach graduates in enterprises, create flexible system of professional trainings taking into account current and expected production requirements.

Among the fundamental characteristics of the educational clusters A. Smirnov highlights interdisciplinary - despite the fact that they are unified dynamic structure. The internal heterogeneity of clusters gives the opportunity to become the core of sustainable dissemination of new knowledge, technologies, products and innovation center. Besides interdisciplinary contributes high level of information and the lack of clear boundaries [1, p.55].

Education cluster model can also be regarded as a form of public-private partnership that includes organizational, managerial, technological, meaningful levels which allow to determine the idea of purposeful process of partnership, to determine compliance the final result with this goal. A special feature is the unity of a meaningful, productive and procedural aspects of the implementation of public-private partnerships in the higher education system in order to improve the quality of graduates. The interaction of the various partners is based on the principles of integration, enterprise, self-development, self-organization and social adaptation of higher education. Important role in the implementation of the state program for the development of education in the Republic of Kazakhstan until 2020 assigned social dialogue, cross-sector public-private partnership.

Public-private partnership in the field of education can be regarded as the interaction of government agencies and educational institutions on the basis of mutual business interests to achieve common goals [4, p. 240]. This partnership is an alliance between government and business in order to implement educational projects on the basis of laws and special agreements. Thanks to the Public-private partnership education can get more funds, it helps the state to resolve the difficulties arising in the governance and funding [5, p. 116].

Government has a task of improving legislation that encourages the participation of private companies and non-profit organizations to create the necessary guarantees from both the state and business in the implementation of educational projects. The models of public-private partnerships that can be used to create clusters are operating, concession and cooperative [6, p. 68].

According to the operating model investor takes on the responsibility for operation of the facility owned by the state and get rewarded for it. The state - owner of the facility is responsible for the implementation of the social function of the consumers (residents of the cluster) which pay for the service. This form is focused on maintaining the state ownership of the facilities. Additionally, this organizational scheme aimed at preserving the ability of the state to influence policy decisions within the cluster.

According to the concessionary model investor makes or provides certain services to final users and gets its expenses from the usage payment. Responsibility for this function falls on employer-enterprise (the concessionaire), and state (or grantor) keeps control functions on itself. Such a scheme is the most common in international practice as it allows to carry out large socially oriented projects without significant budget financing. Concession model for the creation of infrastructure cluster associations can be used if the objects have

social and public significance which can be attributed to higher education.

In the cooperative model social functions are assigned to the joint venture, which created the public partner with one or more private companies. The scheme is based on the implementation of the project budget financing of capital investments in infrastructure and the provision of land with the performance of other works by the investor.

Whatever model is chosen it can be seen from the analysis that the private investors will play an important role. Their interest is determined by the quality of preparation and implementation of investment projects. As a result of such partnerships new institutional and resource forms have been developing: investment and venture capital funds, endowments, outsourcing, autonomous institutions and others [7, p. 14].

Constructive partnership of regional universities and employers is a long overdue necessity. It is necessary to develop mechanism of forming innovative educational cluster on the University base with the resources of the state, private sector and a number of educational institutions of different levels. It will improve the quality of science, technology and education services.

Therefore, the task of local authorities is to establish a mechanism of attracting investors, to develop new investment instruments and to reduce risks of education projects.

References

1. Smirnov A.V. Educational clusters and innovative teaching in high school: Monograph. - Kazan: RIP "School", 2010. - 102pp.
2. Filippov P. Competitiveness Clusters // Expert North-West. - № 43(152). - Pp.12-16.
3. Porter M., Ketelhohn N., Artiganave A., Kelly J., Krasniqi M., Gi M. T. P., Zhang L. The Massachusetts Higher Education and Knowledge Cluster: The Microeconomics of Competitiveness, 2010. - 250 p.
4. Molchanova O.P, Livshin A. Public-Private Partnerships in Education: [compilation] - M: KDU 2009. - 242 p.
5. Oleinik O.P., Muravieva A. Social partnership in vocational training in the European Union // Higher Education in Russia. - 2006. - № 6. - P.116.
6. Chebanov E.I. Methods and directions of advanced development of regional social infrastructure [electronic source] // Regional Economy. - 2012. - № 37. - Mode of access: <http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/962-2012-01-18-05-13-27>.
7. Jaworski O.E. Organization of the cluster model of continuing education - a way to improve the quality of vocational training // Prospects for secondary and higher education in contemporary society: a collection of articles of the International Scientific and Practical Conference. Part 1. - Penza: Volga House of Knowledge, 2008. - pp. 13-15.

Галиб Р.Х.

Студент 5 курса ФГАОУ
ВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет»,
г. Ставрополь

РАЗВИТИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

Возникновение функционально-стоимостного анализа (ФСА) в 40-х годах прошлого века связано с именами американского инженера Л.Д. Майлза и русского инженера Ю.М. Соболева. Практически одновременно, они предложили новый подход к поиску резервов снижения себестоимости продукции. Результаты Ю.М. Соболева, связанные с созданием узла усиления микротелефона, при помощи ФСА позволили сократить количество деталей на 70 %, затраты материалов- 43 %, трудоемкость на 68%, а общую себестоимость в 1,7-1,8 раза. Именно с этого момента ФСА берет свое начало и как наука, и как практика.

В Западных странах функционально-стоимостной анализ получил широкое применение. В настоящее время, в крупнейших фирмах мира десятки специалистов занимаются ФСА. Все новые виды продукции на стадии предпроизводственной подготовки проходят через ФСА, ввиду того, что средства потраченные на проведение ФСА впоследствии приводят к экономии, которая в 7-20 раз превышает затраты на проведение такого анализа. Такой разрыв экономии объясняется особенностями производства и объекта исследования.[2, с. 286]

Под ФСА понимается метод системного исследования функций отдельного изделия или определенного производственно-хозяйственного процесса, или же управленческой структуры, направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, освоения производства, сбыта, промышленного и бытового потребления при высоком качестве, предельной полезности и долговечности. Основными принципами ФСА являются: системность, комплексность, творческое мышление, функциональная зависимость объектов анализа и затрат на их осуществление.[1, с. 212]

Проведение ФСА является достаточно трудоемким и затратноемким процессом. М.И. Баканов и А.Д. Шеремет выделяют следующие этапы проведения ФСА:

1. Информационно-подготовительный - на данном этапе выбирается объект анализа. В качестве объекта выбирается новое изделие промышленного или бытового назначения, которое только предстоит создать. Это должен быть своеобразный идеал, как в ближайшей, так и в дальней перспективе.

2. Аналитико-творческий – взвешивается с разных сторон конструктивность самой идеи, выдвигаются альтернативные идеи, рассматриваются и анализируются все «за» и «против».

3. Пусконаладочный – проводится проверка нового изделия,

предложенного творческим коллективом, экспериментальным путем.

4. Поточно-производственный – этот этап не относится непосредственно к процедуре ФСА. Он представляет собой экономический анализ объема выпуска продукции, анализ произведенной продукции, анализ себестоимости изделий, их рентабельности. На этом этапе, любые отклонения от нормативов должны находиться под пристальным вниманием аналитика.

5. Коммерческо-сбытовой – в большинстве работ как отечественных, так и зарубежных исследователей не рассматривался вообще. Но с переходом к рыночной экономике, новый товар нужно не только произвести, но и реализовать.

6. Контрольно-эксплуатационный – доработанная конструкция должна быть постоянно под наблюдением разработчиков. Помимо этого, наличие контроля за эксплуатацией изделия дает возможность осуществления обратной связи – получением информации от потребителей об используемом продукте. Информация, полученная от потребителей, вполне может стать материалом для дальнейших разработок ФСА.

Чаще всего считают, что ФСА это инженерный анализ, пригодный только для конструкторских работ и доработок и сфера его применения очень узкая. На самом деле такое мнение ошибочно, так как с точки зрения ФСА любые объекты могут быть подвергнуты анализу.

Применяемая в настоящее время система бухгалтерского учета является перспективным объектом ФСА, так как в нем необходимо проверить функциональную роль каждого документа и показателя. [2, с. 293]

В перспективе, ФСА может использовать экономико-математические методы, а также ЭВМ для проведения анализа. Таким образом, ФСА, его методы и уникальные инструменты прекрасно вписываются в набор средств обеспечения качества продукции и создания конкурентных преимуществ, которыми должно обладать каждое предприятие.

Литература:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учеб.- М.: Финансы и статистика, 2001.-416с.
2. Сафонов А.А. Теория экономического анализа: учеб. пособие – Владивосток: ВГУЭС, 2000.-311с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В определенной степени любое предприятие связано с инвестиционной деятельностью. Принятие решений, связанных с инвестированием осложняется различными факторами: ограниченность финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на инвестирование, вид инвестиции, уровень риска, стоимость инвестиционного проекта.

В международной практике план развития предприятия представляется в виде своеобразно оформленного бизнес-плана, который представляет собой не что иное, как описание проекта развития фирмы. Если такой проект связан с привлечением инвестиций, то он является инвестиционным проектом. Таким образом, проектом признается оформленное предложение об изменении деятельности предприятия, которое преследует четко определенную цель. В финансовом и инвестиционном анализе проекты подразделяют на стратегические и тактические. Стратегические проекты представлены проектами, предусматривающими изменение формы собственности (создание АО, частного предприятия, совместного предприятия) или существенными изменениями характера производства (выпуск новой продукции, переход к другой технологии производства). Тактические проекты связаны с изменением объема выпускаемой продукции, повышение ее качества, модернизация оборудования.

Привлекательность инвестиционного проекта может быть определена по большому количеству различных факторов и критериев: положение на рынке инвестиций, состояние на финансовом рынке, финансовой состоятельности проекта, профессиональным интересам и навыкам инвестора и многим другим. Несмотря на это, существуют универсальные методы инвестиционной привлекательности проектов, которые могут ответить на вопрос выгодности вложений в тот или иной проект, а также в выборе определенного проекта для инвестирования из их многообразия. [2, с. 128]

Принято различать простые (статические) и усложненные методы оценки, которые основаны на теории изменения стоимости денег во времени. Простые методы традиционно применялись в отечественной практике. [1, с. 369] Методические рекомендации по расчету экономической эффективности капитальных вложений предусматривали систему показателей, отвечающую действующим условиям хозяйствования. К наиболее важным показателям относятся следующие:

- 1) коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений:

$$\Theta = \frac{\Pi}{K}$$

где,

П - годовая прибыль;

К - капитальные вложения.

2) срок окупаемости:

$$T = \frac{K}{P}$$

3) показатель сравнительной экономической эффективности, основанный на минимизации приведенных затрат:

$$P_3 = C + E_n + K$$

где,

C_г - текущие затраты (себестоимость) по тому же варианту;

A_г - нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

К - капитальные вложения по каждому варианту.

В основе применения усложненных методов лежит то, что потоки доходов и расходов, отраженные в бизнес-плане, несопоставимы. Таким образом, для получения объективной оценки надо сравнивать затраты по проекту с доходами, приведенными к их текущей стоимости на момент осуществления затрат, исходя из уровня риска по оцениваемому проекту, т.е. доходы должны быть продисконтированы.

Особенностью инвестиционного процесса является разрыв во времени, как правило, превышающий один год, между вложением денежных средств, имущества или имущественных прав и получением дохода. Основным недостатком ранее действовавших отечественных методик было игнорирование временной оценки затрат и доходов.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта предполагает использование, как правило, всей системы показателей. Это связано с тем, что каждому методу присущи некоторые недостатки, устраняемые в процессе расчета другого показателя. Экономическая оценка проекта характеризует его привлекательность по сравнению с другими вариантами инвестиций. Экономическое содержание каждого показателя неодинаково. Аналитик получает информацию о различных сторонах инвестиционного проекта, поэтому только совокупность расчетов позволит принять правильное инвестиционное решение. [2, с. 635]

Принятие решений, связанных с инвестиционными вложениями, как и любой другой вид управленческой деятельности основывается на большом количестве различных методов как формализованного, так и неформализованного характера. Степень их сочетания определяется различными обстоятельствами, которые прямо или косвенно влияют на инвестиционный климат. Какого-либо универсального метода, подходящего для всех случаев жизни, не существует. Все же управление является скорее искусством, нежели наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки легче принимать окончательные решения.

Литература:

1. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: учеб.- М.:Инфра-М, 2009.-496с.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции: учеб.- М.:Магистр, 2010.-752с.

Устюжина О.Н.

Кандидат экономических наук, старший преподаватель права и экономики Елабужского института К (П)ФУ (Федеральное государственное автономное учреждение высшего профессионального образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет»), г. Елабуга.

СПОРЫ О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

Россия вступила во Всемирно торговую организацию в 2012 году. Вступление в ВТО является для России актом стратегического значения, свидетельствующим о ее решимости включиться в глобализационные процессы, занять более достойное место на рынках готовой продукции и услуг. Этот шаг означает наступление нового этапа не только в современном социально-экономическом состоянии государства и общества, он в значительной мере определит роль и место России в будущем мироустройстве и мирохозяйственных связях на многие годы вперед. Решение связано с выбором главного вектора развития России, ее научно-технического, производственного, агропромышленного, ресурсно-сырьевого и кадрового потенциала. Следовательно, его реализация должна базироваться на научно-промышленной политике и стратегии России, в которых должны быть четко определены приоритеты и основы конкурентоспособности различных отраслей [4].

Преимущества системы ВТО доказывает не только тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Вот основные преимущества:

Понижение стоимости жизни. Самая очевидная выгода свободной торговли для потребителя – это понижение стоимости жизни за счет снижения протекционистских торговых барьеров. На данный момент торговые барьеры во всем мире ниже, чем они были когда-либо за всю историю современной торговли. В результате снижения торговых барьеров дешевеют не только готовые импортируемые товары и услуги, но и отечественная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты. [3, с. 83].

Говоря о выгодах вступления Российской Федерации в ВТО для экономики страны в целом, хочется отметить следующие моменты:

1) Повышение доходов. Невозможно провести четкую грань между воздействием свободной торговли на потребителей, производителей и государство. Так, понижение торговых барьеров способствует росту торговли, что приводит к повышению как государственных, так и личных доходов.

Повышение государственного дохода за счет деятельности успешных

экспортеров позволяет перераспределить получаемые дополнительные ресурсы и помочь другим компаниям, сталкивающимся с иностранной конкуренцией, повысить производительность, расширить масштабы производства, улучшить свою конкурентоспособность или же переключиться на новые виды деятельности.

2) Повышение занятости. Развитие торговли ведет в долгосрочной перспективе к повышению занятости, особенно в экспортных отраслях экономики. Однако в краткосрочной перспективе потери рабочих мест в результате конкуренции отечественных предприятий с импортными производителями практически неизбежны. Протекционизм не может решить эту проблему. Напротив, повышение торговых барьеров вызывает снижение эффективности производства и качества отечественной продукции, что при ограничении импорта приводит к повышению цен на нее и негативно отражается на объемах продаж, а в конечном итоге и на количестве рабочих мест.

3) Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности.

Применение принципов ВТО позволяет повысить эффективность внешнеэкономической деятельности государства за счет, прежде всего, упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров. Предсказуемость и прозрачность экономики привлекают партнеров и повышают товарооборот. В свою очередь, приток капитала в страну, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций, создает дополнительные рабочие места и повышает благосостояние населения в целом [2, с.4].

Выгоды системы ВТО для взаимоотношений между странами:

Обеспечение равных шансов для всех участников. Система ВТО уравнивает шансы всех членов, предоставляя право голоса небольшим странам, ограничивая, таким образом, возможности экономического диктата более крупных государств, что было бы неизбежно при двусторонних переговорах. Более того, объединяясь в союзы, небольшие страны способны добиваться большего успеха на переговорах. В то же время крупные государства-участники освобождаются от необходимости вести переговоры по торговым соглашениям с каждым из своих многочисленных торговых партнеров, так как согласно принципу недискриминации достигнутые в ходе переговоров уровни обязательств автоматически распространяются на всех участников ВТО [2, с.12].

Система ВТО создает эффективный механизм для разрешения торговых споров, которые, будучи “представленными самим себе”, могли бы привести к серьезному конфликту. До Второй мировой войны такой возможности не было. После войны торгующие страны в ходе переговоров согласовывали правила торговли, которые сейчас действуют в рамках ВТО. Они включают в себя обязательства вынесения своих споров в ВТО и неприменения односторонних действий. Каждый спор, выносимый в ВТО, рассматривается, прежде всего, с точки зрения действующих норм и правил. Соглашения ВТО создают правовую основу для принятия четкого решения. После принятия решения страны концентрируют свои

усилия на его выполнении, и, возможно, последующем пересмотре норм и правил путем переговоров. С момента создания ВТО в 1995 году около 200 споров были вынесены на ее рассмотрение. Увеличивающееся число споров, выносимых в ВТО, свидетельствует не о нарастании напряженности в мире, а скорее об укреплении экономических связей и увеличивающемся доверии стран к данной системе разрешения разногласий [2, с.13].

Но, несмотря на потенциальные плюсы вступления России в ВТО, ситуация после присоединения складывается следующим образом:

1) Условия доступа российских товаров и услуг на основные рынки сбыта ухудшаются. В настоящее время против России применяется более 90 мер дискриминационного характера, общий прямой ущерб от которых оценивается в 3-4 млрд. долл. США. Доступ на рынки становится проблемой экономической безопасности страны.

Дискриминация должна быть устранена. Россия сможет вести переговоры по улучшению условий доступа на рынки - снижению тарифов, снятию ограничений на поставку услуг. Россия получит доступ к квазисудебной системе разрешения споров ВТО, и к возможности принудительного исполнения решений.

2) Россия изолирована от участия в разработке новых правил международной торговли. Ее интересы в этой работе не учитываются. В результате могут быть приняты решения, ставящие под угрозу стратегические интересы страны (например, это касается таких новых для ВТО вопросов, как торговля и окружающая среда (экологический демпинг), торговля и социальные вопросы (социальный демпинг), особые правила торговли энергоносителями).

Законодательство России противоречиво и непоследовательно, подвержено непредсказуемым изменениям. Это существенно препятствует нормальному развитию экономической деятельности, привлечению капиталовложений.

Субъекты Федерации часто применяют меры, препятствующие нормальным экономическим обменам. В соответствии с нормами ВТО, участник должен привести все свое законодательство, в том числе на региональном уровне, в соответствие с общими и специфическими обязательствами России

Но, несмотря на это всё, участие России в ВТО будет способствовать укреплению отношений в рамках СНГ на основе соглашений о свободной торговле и, в отдельных случаях, таможенного союза.

Свернуть с выбранного пути России будет еще сложнее, нежели сейчас встать на этот путь, поскольку принятие условий ВТО и процесс интеграции в мировую экономическую систему сопряжены с последующими неизбежными серьезными изменениями в структуре экономики, в системе ее регулирования, в законодательстве, инфраструктуре и менталитете предпринимателей. Существует опасность, что часть экономического потенциала (в первую очередь в дорогостоящей наукоёмкой сфере) после длительного периода кризисного развития и нарушения нормального цикла воспроизводства при вступлении в ВТО будет в короткие сроки окончательно

утрачена. Даже полагая, что ничего невозможного нет, но и тогда намерение вновь восстановить некоторые важные отрасли обойдется стране за сверхвысокую цену. В качестве примера можно привести мощную экономику Германии, которая многие послевоенные десятилетия не может воссоздать свои некогда передовые авиационную и ракетную науку, технологию и производство [2, с.156].

Споры о плюсах и минусах членства России в ВТО и об их «балансе» можно продолжать, но ясно одно: это членство – фактор антимодернизационный. Столь энергично ускорив и завершив присоединительный процесс, нынешние российские власти сознательно или не вполне сделали свой выбор: модернизация о которой так много говорится вновь откладывается на неопределенный срок. Иными словами, страна и впредь будет плестись заданными ещё либеральными реформами-первопроходцами курсом выживания за счёт доходов от распродажи своих невозобновляемых энерго- и других сырьевых ресурсов (кроме прочего, тождественной защите будущих поколений россиян).

Таким образом, цена вопроса заключается в том, что приобретет общество в конечном результате, и с чем и какими надеждами ему придется расстаться. Вот почему к выяснению этой цены, наконец, решено привлечь не только чиновников, но и независимых экспертов — ученых и специалистов. Нужно более глубоко проанализировать все последствия вступления России и ВТО. С учетом результатов этого анализа необходимо определять и отстаивать уже окончательные условия вступления в ВТО.

Литература:

1. Иенсен Дж. Последствия вступления России в ВТО в масштабе секторов и всей экономики. Вашингтон. 2010.
2. Иванов И. Россия на пороге ВТО.// МЭМО.2010 г. - № 8. – с. 3-15.
3. Шевченко С.В. Присоединение России к ВТО: конкуренция, экономическая безопасность, российский рынок безопасности. // Государство и право, 2007 г., № 3. с. 83-89
4. www.wto.ru

Демченко И.А.

кандидат экономических наук, доцент,

Ставропольский государственный аграрный университет

**АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
КУМУЛЯТИВНЫМ МЕТОДОМ**

В национальной экономике страны территориальные пропорции играют важную роль. Чем равномернее степень участия всех регионов в экономических процессах, тем более благоприятна социально-экономическая ситуация в стране. Для снижения различий в развитии регионов надо проводить эффективную региональную политику. А для разработки стратегии необходимо провести объективную и комплексную оценку существующего на данный момент положения.

В национальной экономике любой страны существуют определенные пропорции развития отдельных процессов и явлений. Макроэкономические пропорции представляют собой соотношение материально-вещественных элементов производства и рабочей силы между сферами и отраслями экономики. К основным макроэкономическим пропорциям относят:

- 1) пропорции развития совокупного спроса и совокупного предложения;
- 2) макроэкономические соотношения в развитии добывающей и обрабатывающей промышленности;
- 3) территориальные пропорции развития национальной экономики.

Последние, имеют очень большое значение для стран с большой территорией, к каким относится Россия. Территориальные пропорции определяют уровень хозяйственного развития всей системы регионов страны и соотношения между регионами, а также масштабы и характер региональных и межрегиональных производственных связей.

Экономическая сущность территориальной пропорциональности заключается в региональном распределении совокупного общественного труда, обеспечивающем постоянное повышение эффективности общественного производства. Процесс формирования и развития системы регионов страны и изменение территориальных пропорций хозяйства находятся под влиянием экономических, социальных, естественных и технических факторов.



Рисунок 1 – Кумулятивный подход в оценке развития региона

Снижение различий в развитии отдельных регионов страны положительно влияет на формирование внутреннего рынка, оптимизацию социально-экономических преобразований, укрепление единства государства; снижает опасность возникновения региональных кризисов и межрегиональных конфликтов и противостоит дезинтеграции национальной экономики. В связи с чем, необходимо проводить эффективную региональную политику, которая невозможна без постоянной аналитической оценки текущего социально-экономического состояния региона.

При оценке текущего социально-экономического развития региона необходимо дать характеристику совокупному экономическому потенциалу региона, представляющего собой кумулятивную способность экономики субъекта создавать определенные блага за определенный промежуток времени. Его составляющими являются следующие элементы (рис.1):

- *Природно-ресурсный потенциал* – при его оценке рассматривают регион с точки зрения наличия на его территории водных ресурсов, полезных ископаемых и прочих ресурсов, уже вовлеченных в хозяйственный оборот, а также доступных для освоения при данных технологиях и социально-экономических отношениях.

- *Производственный потенциал* – его основными показателями являются ВРП, его динамика и структура. Помимо этого в характеристику производственного потенциала входят отрасли специализации, то есть те сферы экономической деятельности, доля которых в ВРП региона наиболее высокая.

- *Научно-технический потенциал* – для того чтобы оценить его рассматриваются такие показатели как объем расходов на НИОКР, количество организаций, занимающихся исследованиями и разработками, а также число занятых научно-исследовательскими разработками.

- *Инвестиционный потенциал* характеризует, прежде всего, инвестиционный климат в регионе, какие отрасли являются привлекательными для инвестирования в них. Он оценивается с помощью таких показателей, как объем инвестиций в

основной капитал, а также объем иностранных инвестиций в регионе.

- *Инновационный потенциал* характеризует регион с точки зрения возможности предприятий внедрять новые технологии в процесс производства и реализации. Здесь стоит выделить такие показатели, как затраты на технологические инновации, объем инновационных товаров, работ и услуг, их доля в общем объеме произведенных товаров и выполненных работ, а также инновационную активность в регионе.

- *Историко-культурный потенциал* - при его характеристике учитывают наличие в регионе музеев, памятников и других историко-культурных ценностей.

Охарактеризовав кумулятивный экономический потенциал, мы можем дать оценку одному из аспектов социально-экономического развития региона.

Для стимулирования социально-экономического развития регионов, избежания диспропорций и обеспечения экономического роста в стране государству необходимо проводить активную региональную политику. Региональная политика государства - сфера деятельности по управлению политическим, экономическим, социальным и экологическим развитием страны и отражающая как взаимоотношения между государством и регионами, так и регионов между собой. Задачами региональной государственной политики являются:

- создание общих правил взаимодействия федерального центра и регионов;
- предотвращение процесса хозяйственного обособления регионов;
- создание системы оперативного разрешения возникающих конфликтов в системе «федеральный центр – регионы»;
- формирование собственной ресурсной базы социально-экономического развития регионов;
- выделение регионов со специфическим статусом (свободные экономические зоны, депрессивные районы, зоны экологических бедствий и др.);
- контроль за внутрирегиональными конфликтами социального и общественного характера.

Для того чтобы выполнить эти задачи, государство проводит кумулятивный анализ развития региона.

Литература

1. Беличенкина С.М., Демченко И.А. Кластерная политика развития экономики региона // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 18. С. 125-128.
2. Социально-экономические проблемы развития региона: монография/ М.Г. Лещева, И.Ю. Складаров и др.; под общей ред. проф. И.Ю. Складарова. – Ставрополь: Ставропольское издательство «Параграф», 2012.
3. Актуальные проблемы развития предпринимательства: теория и практика: монография/М.Г. Лещева, Е.А. Батищева, С.М. Беличенкина и др.; Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь: АГРУС, 2010.-196 с.
4. Демченко И.А. Сравнительная аналитическая оценка инновационного развития СКФО // Zbior raportow naukowych. „Wplyw badan naukowych. (28.04.2013 -30.04.2013) - Bydgoszcz: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. – С. 34-40

5. Демченко И.А. Экономическая оценка привлечения иностранных инвестиций в экономику региона // Сучасна економічна теорія та пошук ефективних механізмів господарювання: Матеріали IV Міжнар. наук.-практич. конф. (20-21 березня 2012 року) Сімферополь. – Саки: ПП «Підприємство Фенікс, 2012. – С. 115-117.

Поляков В.Е.

ассистент кафедры экономического анализа ФГБОУ ВПО
«Кубанский государственный аграрный университет»,

Кравченко А.С.

студентка учетно-финансового факультета ФГБОУ ВПО
«Кубанский государственный аграрный университет»

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Важнейшими характеристиками финансового состояния любой организации являются ее ликвидность и платежеспособность. Показатели ликвидности и платежеспособности в общем виде характеризуют способность предприятия расплатиться по своим текущим обязательствам в полном объеме, хотя бы и с нарушением сроков, предусмотренных договорами. Очевидно, что погашать текущие обязательства организация может за счет денежных средств, имеющихся на расчетных счетах, в кассе, а также за счет поступлений от продажи реализованной продукции (дебиторской задолженности, отгруженных товаров, проданной готовой продукции). Таким образом, основным источником оплаты краткосрочных обязательств предприятия являются оборотные активы.

Искусство финансового управления состоит в том, чтобы держать на счетах лишь минимально необходимую сумму средств, а остальную часть, которая может понадобиться для текущей оперативной деятельности, - в активах, способных обращаться в деньги в оптимальные сроки с минимальными потерями в стоимости. Таким образом, степень ликвидности предприятия определяется структурой ее вложений в активы.

На этом строится методика оценки ликвидности бухгалтерского баланса с помощью абсолютных показателей. Она предусматривает группировку активов по степени их ликвидности (способности обращаться в денежные средства с минимальными потерями в стоимости) и пассивов по степени срочности их оплаты. Баланс будет считаться абсолютно ликвидным, если стоимость активов, способных обращаться в денежные средства за время соответствующее сроку наступления платежей по обязательствам, превышает стоимость этих обязательств. При этом платежный излишек (недостаток) по одной группе не покрывает недостаток (излишек) по другой группе, т.к. эти группы соответствуют различным периодам времени. Таким образом, главной задачей при оценке ликвидности бухгалтерского баланса является правильная группировка активов и пассивов.

Проведенный анализ показал, что в российской практике до сих пор не сложилось единой точки зрения на то, каким образом следует группировать активы и пассивы при оценке ликвидности баланса. Не возникают разногласия только при формировании первой группы активов (наиболее ликвидных). К ней все рассмотренные авторы предлагают относить денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (таблица 1).

Некоторые разногласия наблюдаются относительно второй группы активов (быстро реализуемых). Большинство авторов (В.Р. Банк, С.В. Банк, Л.Т. Гиляровская, М.А. Вахрушина, А.Д. Шеремет) предлагают относить к этой группе краткосрочную дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы. А.И. Алексеева и Ю.В. Васильев считают необходимым увеличить ее на стоимость товаров отгруженных [4, с. 385]. Это представляется логичным, т.к. по этой строке отражается стоимость продукции, выручка от продажи которой определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете (например, при экспорте товаров). Если промежуток признания сопоставим с периодом обращения краткосрочной дебиторской задолженности, то допустимо учитывать стоимость таких товаров в этой группе.

**Таблица 1 – Сравнительная характеристика точек зрения экономистов
- аналитиков на группировку активов и пассивов для проведения анализа
ликвидности баланса***

Группа активов / пассивов	Алексеева А.И., Васильев Ю.В.	Банк В.Р., Банк С.В.	Гиляровская Л.Т.	Вахрушина М.А.	Донцова Л.В., Никифорова Н.А.	Шеремет А.Д.
A1	ДС + КФВ	ДС + КФВ	ДС + КФВ	ДС + КФВ	ДС + КФВ	ДС + КФВ
A2	КДЗ + ПОА + Т	КДЗ + ПОА	КДЗ+ДДЗ+ПОА	КДЗ + ПОА	КДЗ	КДЗ + ПОА
A3	3 + НДС + ДВМЦ + ДФВ - Т - РБП	3 + НДС + ДФВ - РБП	3 + НДС	3 + НДС	3 + НДС + ДДЗ + ПОА	3 + НДС + ДВМЦ + ДФВ+ДДЗ - РБП
A4	ВА - ДВМЦ - ДФВ + РБП + ДДЗ	ВА - ДФВ + РБП + ДДЗ	ВА	ВА+ДДЗ	ВА	ВА - ДВМЦ - ДФВ + РБП
П1	КЗ+ПКО	КЗ+ПКО	КЗ	КЗ+ЗПУ	КЗ	КЗ + ПКО + ЗПУ
П2	КЗС	КЗС	КЗС+ЗПУ+ПКО	КЗС+РПР +ПКО	КЗС+ЗПУ+ПКО	КЗС
П3	ДО	ДО	ДО	ДО	ДО+ДБП +РПР	ДО
П4	СК + ДБП + РПР + ЗПУ	СК + ДБП + РПР+ЗПУ	СК+ ДБП + РПР	СК + ДБП	СК	СК + ДБП + РПР

* где ДС – денежные средства; КФВ – краткосрочные финансовые вложения; КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность; ПОА – прочие оборотные активы; Т – товары отгруженные; З – запасы; НДС – НДС по приобретенным ценностям; ДДЗ – долгосрочная дебиторская задолженность; РБП – расходы будущих периодов; ДВМЦ – доходные вложения в материальные ценности; ДФВ – долгосрочные финансовые вложения; КЗ – кредиторская задолженность; КЗС – краткосрочные заемные средства; ПКО – прочие краткосрочные обязательства; ЗПУ – задолженность перед учредителями по выплате доходов; ДО – долгосрочные обязательства; СК – собственный капитал; ДБП – доходы будущих периодов; РПР – резервы предстоящих расходов (оценочные обязательства).

Л.Т. Гиляровская предлагает относить ко второй группе активов не только краткосрочную, но и долгосрочную дебиторскую задолженность [5, с. 241]. Это представляется не совсем корректным, поскольку, очевидна разница в периодах обращения этих видов активов в денежные средства.

Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова предлагают учитывать стоимость прочих оборотных активов не во второй, а в третьей группе активов [3, с. 98]. По нашему мнению, в данном случае следует ориентироваться на состав активов конкретного предприятия, отраженных по данной строке.

К третьей группе активов (медленнореализуемым) все авторы предлагают относить стоимость запасов и НДС по приобретенным ценностям, т.к. товарные запасы не могут быть проданы до тех пор, пока не будет найден покупатель, что может занять некоторое время. Кроме того запасы сырья, материалов и незавершенной продукции могут потребовать предварительной обработки, прежде чем их можно будет продать и преобразовать в денежные средства.

В.Р. Банк, С.В. Банк, А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.Д. Шеремет считают необходимым увеличить эту группу на величину долгосрочных финансовых вложений и уменьшить на величину расходов будущих периодов [2, с. 74; 4, с. 385; 6, с. 321]. Кроме того, А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев и А.Д. Шеремет предлагают относить сюда стоимость доходных вложений в материальные ценности. Это представляется нам вполне обоснованным.

В составе доходных вложений в материальные ценности учитываются основные средства, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное владение или пользование с целью получения дохода. По строке долгосрочные финансовые вложения показывается информация о финансовых вложениях срок обращения которых превышает 12 месяцев после отчетной даты.

Эти активы не являются необходимыми для осуществления основной деятельности большинства предприятий, могут быть проданы без ущерба для нее и в силу своего долгосрочного характера вполне могут выступить в качестве источников погашения долгосрочных обязательств.

Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова, А.Д. Шеремет в состав медленнореализуемых активов предлагают также включать долгосрочную дебиторскую задолженность [3, с. 98; 6, с. 321]. Мы полагаем, что это экономически обосновано, поскольку данный вид активов обращается в деньги не ранее чем через 12 месяцев после отчетной даты и соответствует по времени сроку наступления платежей по долгосрочным

обязательствам.

К четвертой группе активов (труднореализуемым) все рассмотренные авторы традиционно относят внеоборотные активы. При этом вышеуказанные авторы предлагают уменьшить ее на стоимость внеоборотных активов, отнесенных к третьей группе.

При группировке пассивов все авторы придерживаются точки зрения, что к первой группе (наиболее срочным обязательствам) следует относить кредиторскую задолженность, ко второй (краткосрочным обязательствам) – краткосрочные заемные средства, к третьей (долгосрочным обязательствам) – долгосрочные обязательства (итог раздела IV баланса), к четвертой (постоянным пассивам) – собственный капитал. При этом большинство авторов обоснованно полагают, что доходы будущих периодов также следует учитывать в составе постоянных пассивов.

Разногласия возникают относительно резервов предстоящих расходов (оценочных обязательств), задолженности перед учредителями по выплате доходов и прочих краткосрочных обязательств.

Большинство авторов (В.Р. Банк, С.В. Банк, А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, Л.Т. Гиляровская, А.Д. Шеремет) предлагают относить резервы предстоящих расходов к четвертой группе пассивов [2, с. 75; 4, с. 386; 5, с. 241; 6, с. 322], Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова – к третьей [3, с. 99], М.А. Вахрушина – ко второй [1, с. 73]. Прежде всего, необходимо определить, какие обязательства организация вправе отражать по этой строке. По строке 1540 «Оценочные обязательства» отражаются учитываемые на счете 96 «Резервы предстоящих расходов» суммы оценочных обязательств, предполагаемый срок исполнения которых не превышает 12 месяцев после отчетной даты (п. п. 4, 8 ПБУ 8/2010). При этом расходы будущих периодов (оценочные обязательства) в соответствии с ПБУ 8/2010 признаются в бухгалтерском учете при одновременном выполнении следующих условий: 1) у организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной деятельности, исполнения которой организация не может избежать; 2) вероятно уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства; 3) величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Таким образом, под расходами будущих периодов следует понимать краткосрочные обязательства организации, которые вероятнее всего придется погасить. Исходя из вышеизложенного нам представляется более корректной точка зрения М.А. Вахрушиной.

Прочие краткосрочные обязательства, очевидно, могут относиться и к первой и второй группе пассивов, в зависимости от срочности составляющих их обязательств. Однако, учитывая, что прочие оборотные активы большинство авторов предлагает относить ко второй группе активов, то и прочие краткосрочные обязательства логично отнести ко второй группе пассивов с учетом того, что при формировании данных строк баланса бухгалтера придерживаются единых критериев.

В отношении задолженности перед учредителями по выплате доходов законодатель уже сделал свой выбор. В новых формах отчетности эта строка не выделяется отдельно, а учитывается в составе кредиторской задолженности. Таким образом, эта сумма должна быть отнесена к первой группе пассивов, как и предлагаю

М.А. Вахрушина и А.Д. Шеремет [1, с. 73; 6, с. 322].

Отдельно следует сказать о доходах будущих периодов. По данной строке отражаются доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам. Мы полагаем, что экономическая сущность доходов будущих периодов, отраженных в бухгалтерском балансе с должной степенью осмотрительности, близка к обычным доходам организации и может быть отнесена к той же группе пассивов, что и нераспределенная прибыль, т.е. к постоянным пассивам.

Подводя итог вышеизложенному, представим группировку активов и пассивов, которая, по нашему мнению, в наибольшей степени отвечает целям оценки ликвидности баланса по рассматриваемой методике (таблица 2).

Таблица 2 – Группировка активов и пассивов

Группа активов		Группа пассивов	
A1	ДС + КФВ	П1	КЗ (включая ЗПУ)
A2	КДЗ + ПОА	П2	КЗС + РПР + ПКО
A3	З + НДС + ДВМЦ + ДФВ + ДДЗ	П3	ДО
A4	ВА – ДВМЦ – ДФВ	П4	СК + ДБП

Баланс признается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A1 \leq П4.$$

Выполнение первых трех неравенств свидетельствует о способности предприятия расплатиться по своим долгам. Организация за счет имеющихся на расчетном счете и в кассе средств, а также краткосрочных финансовых вложений должна быть способна погасить задолженность перед кредиторами по текущим обязательствам (оплата сырья, материалов, выполнения работ сторонними организациями, выплата заработной платы работникам, уплата налогов и платежей во внебюджетные фонды). Поступлений в виде дебиторской задолженности (выручки) должно быть достаточно для погашения задолженности по краткосрочным кредитам и займам, а также оплаты возможных предстоящих расходов. Величина долгосрочных обязательств не должна превышать стоимость запасов и долгосрочных активов, которые могут быть реализованы в целях погашения задолженности предприятия без ущерба для основной деятельности (доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, долгосрочная дебиторская задолженность).

Выполнение четвертого неравенства носит совершенно иной характер, т.к. в этом случае на стороне пассивов выступают не обязательства, а капитал организации. Оно свидетельствует о достаточности собственных средств предприятия для приобретения не только необходимых для осуществления основной деятельности внеоборотных активов, но и минимальной величины оборотных средств (не менее

10%), чтобы предприятию было из чего производить продукцию. Выполнение четвертого неравенства означает, что предприятие способно осуществлять свою деятельность независимо от внешних инвесторов и кредиторов и относительно финансово устойчиво.

В заключение хотелось бы отметить, что, несмотря на многообразие видов деятельности и осуществляемых хозяйственных операций, коммерческие организации составляют бухгалтерскую отчетность (в частности баланс) по унифицированным формам, поэтому и методические подходы к анализу этих форм должны быть единообразны. Существующие различия в точках зрения экономистов-аналитиков на группировку активов и пассивов объяснимы и имеют право на существование, однако их наличие позволяет манипулировать результатами анализа и может способствовать снижению его объективности. В этой связи нам представляется целесообразной разработка единого научно-обоснованного подхода к проведению анализа и оценки ликвидности бухгалтерского баланса организации на основе предварительного анализа состава и структуры его активов и пассивов.

Список использованных источников:

1. Анализ финансовой отчетности: учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 367 с.
2. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 344 с.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – 2-е изд. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. - 336 с.
4. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2006.- 529 с.
5. Экономический анализ: учебник для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровой. – 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004. – 615 с.
6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

Антоненко В.М.

доцент, кандидат економічних наук,
Донецький національний технічний університет,

Портнова Г.О.

доцент, кандидат економічних наук,
Донецький національний технічний університет.

ДОСЛІДЖЕННЯ, АПРОБАЦІЯ ТА РОЗВИТОК НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах ринкових відносин особливої актуальності набуває проблема фінансово-економічної безпеки підприємств. Внаслідок трансформації відносин власності, появи недержавних підприємств, зменшення прямої підтримки їх з боку держави практично всі підприємства опинилися під значним тиском зовнішнього середовища, яке характеризується високим ступенем невизначеності. Так, за даними Держкомітету статистики України, частка збиткових підприємств в Україні в останні роки сягає 50% у їх загальній кількості [1]. На жаль, не на всіх підприємствах існує адекватна система управління, яка б відповідала сучасним ринковим вимогам.

Тому об'єктивно проблема фінансово-економічної безпеки підприємств привертає увагу багатьох вчених, але єдиного підходу навіть до визначення її сутності поки що не існує. Не зупиняючись зараз на детальному дослідженні існуючих підходів щодо визначення сутності фінансово-економічної безпеки (бо такий їх аналіз наведений у [2]), а узагальнюючи їх зміст, визначимо фінансово-економічну безпеку підприємства як стан захищеності його економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх погроз, що гарантує його ефективне функціонування в дійсному періоді та забезпечує достатній потенціал розвитку в майбутньому.

Фінансово-економічна безпека (захищеність) підприємства об'єктивно пов'язана з його фінансовим станом, який напряму залежить від ефективності фінансового менеджменту і створює необхідні передумови фінансової підтримки його сталого зростання в поточному і перспективному періоді [3, с.24]. Зокрема, оцінка фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає визначення рівня його платоспроможності, оптимальності структури й ефективності використання капіталу, а також встановлення рівня показників, що відображають різні аспекти його фінансово-господарської діяльності.

В складних сучасних умовах господарювання розробка методів оцінки фінансової безпеки підприємства має важливе методологічне значення, яке пов'язане з необхідністю майже щоденного вивчення фінансового стану підприємства і підтримання в ринкових конкурентних умовах його належного рівня. Тому важливим елементом управління фінансовою безпекою підприємства стає об'єктивне і своєчасне визначення її рівня.

Аналіз різних підходів до діагностики рівня фінансово-економічної безпеки підприємства свідчить про те, що дана проблема ще не є достатньо дослідженою; зокрема, відсутні науково обґрунтовані критерії рівня безпеки. Формування цих

критеріїв може здійснюватися після розробки типології можливих станів безпеки підприємства на основі класифікації факторів фінансово-економічної безпеки підприємства.

В економічній літературі існують різні підходи щодо оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства: індикаторний метод, ресурсно-функціональний, агрегатний, підхід на основі визначення ймовірності банкрутства, інтегрований та комплексний (рис. 1). Вибір й практична реалізація наведених підходів є принципово серйозним питанням, бо забезпечення безпеки підприємства залежить від використання підходу та методу оцінки її рівня як бази й інструменту для планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

В основу першого з вище названих, індикаторного підходу, покладено порівнювання фактичних значень показників фінансової захищеності з граничними значеннями індикаторів. Під граничними значеннями індикаторів розуміють такі, недотримання яких призводить до виникнення загроз в сфері фінансової безпеки. При цьому найвищий рівень безпеки досягається за умови, якщо вся сукупність



Рисунок 1 – Методи оцінки фінансово-економічної безпеки підприємств

Використання цього підходу залежить в основному від визначення граничних значень, які змінюються в залежності від стану зовнішнього середовища, на яке підприємство майже не може впливати, а тільки пристосовується до них. Тоді, у разі некваліфікованого визначення індикаторів рівень фінансової захищеності не буде відповідати дійсності, що спричиняє прийняття помилкових управлінських рішень.

В загальному вигляді до основних індикаторів фінансової безпеки відносяться показники майнового стану, ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності, ефективності діяльності [5, с.28]. Як зазначалося, оцінка фінансово-економічної безпеки на підприємстві встановлюється за результатами порівняння фактично досягнутих показників діяльності підприємства з індикаторами. Якщо частка коефіцієнтів, величина яких не відповідає оптимальним значенням, не перевищує 10% від загальної кількості еталонних показників, то можна стверджувати про його економічну надійність. При цьому під економічною надійністю розуміють такий стан, коли підприємство протягом тривалого часу реалізує конкурентоспроможну

продукцію, отримує прибуток, достатній для виробничого і соціального розвитку, є ліквідним та кредитоспроможним. Якщо ж частка фактично досягнутих коефіцієнтів, що не відповідають оптимальним значенням, коливається від 10 до 50%, то діяльність підприємства вважається умовно надійною. А у разі, якщо виявлено негативні відхилення більш ніж за 50% розрахункових коефіцієнтів, то можна стверджувати про фінансову ненадійність підприємства [6, с.188].

Крім вказаних індикаторів, використовують також інші, але головну увагу приділяють граничним значенням. До речі, для підприємств дуже важко визначити ці граничні рівні; і до того ж, вони будуть різними для кожного окремого підприємства.

Слід зазначити, що простого розрахунку і контролю цих індикаторів явно недостатньо для забезпечення фінансової безпеки підприємства. Як мінімум, для цього необхідно ще проводити їх аналіз і синтезувати управлінські рішення. В аналізі добре зарекомендували себе процедури “скорингу”, які передбачають порівняння спостережуваних показників з базовими, але в умовах української дійсності найбільш часто реалізується порівняння з показниками за минулі періоди. Порівняння ж з показниками конкурентів, середньогалузевими або середньоринковими показниками ускладнене тим, що ринок непрозорий, інформація дістається важко, а в силу недостатньої розвиненості інститутів статистики і значного тіньового сектора, достовірність галузевих і ринкових показників найчастіше невелика.

Інший метод оцінки рівня фінансової безпеки розглядається в межах ресурсно-функціонального підходу. Оцінку пропонується здійснювати за кожною функціональною складовою фінансової безпеки, а потім визначити інтегральний показник експертним шляхом. При цьому функціональну структуру фінансової діяльності й, відповідно, фінансової безпеки підприємства визначають такі складові: бюджетна; грошово-кредитна; валютна; банківська; інвестиційна; фондова; страхова [7, с.13-14]. За результатами розрахунків рівень безпеки оцінюється від 0 (відсутність фінансової безпеки) до 1 (найвищий рівень фінансової безпеки).

Ресурсно-функціональний підхід до оцінки фінансової безпеки підприємства є надто широким, оскільки процес її забезпечення отожднюється безпосередньо із управлінням усією діяльністю підприємства і зводиться до оцінки використання його ресурсів. Крім того, цей підхід передбачає застосування експертних оцінок й обмежений у практичному використанні складними розрахунками через відсутність необхідних для бухгалтерських та статистичних даних.

Сутність агрегатного підходу полягає в обчисленні оціночних агрегатів, що розраховуються на підставі фінансової звітності. Найпоширенішим прикладом використання агрегатного підходу під час оцінки фінансово-економічної безпеки є побудова балансових моделей відповідності величини запасів джерелам формування. Оцінка здійснюється на основі аналізу фінансової стійкості підприємства, ступінь якої визначається виходячи з достатності обігових коштів (власних або позикових) для здійснення виробничо-збутової діяльності [9, с.13]. Оціночними показниками є: Ес – надлишок (+) або дефіцит (-) власних оборотних коштів необхідних для формування запасів і покриття витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства; Ет – надлишок або нестача власних оборотних коштів, а також середньострокових і довгострокових кредитів і позик; Ен – надлишок або нестача загальної величини оборотних коштів.

В залежності від значень оціночних показників виділяють п'ять областей фінансової стійкості (областей ризику), які ототожнюють з рівнями фінансової безпеки [9, с. 15]:

1) абсолютна фінансова стійкість та абсолютна безпека визнаються за умови, коли для функціонування підприємству достатньо власних оборотних коштів ($E_c \geq 0$, $E_t \geq 0$, $E_n \geq 0$);

2) нормальна фінансова стійкість і нормальний рівень безпеки, коли підприємство практично обходиться власними джерелами формування запасів і покриття витрат ($E_c \approx 0$, $E_t \approx 0$, $E_n \approx 0$);

3) нестійкий фінансовий стан та нестабільний рівень безпеки, коли підприємству недостатньо власних оборотних коштів, і воно використовує середньострокові і довгострокові позики і кредити ($E_c < 0$, $E_t \geq 0$, $E_n \geq 0$);

4) критичний фінансовий стан та критичний рівень безпеки, коли підприємство для фінансування своєї діяльності використовує короткострокові позики і кредити (крім середньострокових і довгострокових) ($E_c < 0$, $E_t < 0$, $E_n \geq 0$);

5) кризовий фінансовий стан та кризовий рівень безпеки, коли підприємство не в змозі забезпечити фінансування своєї діяльності ні власними, ні позиковими коштами, тобто знаходиться на межі банкрутства ($E_c < 0$, $E_t < 0$, $E_n < 0$).

Цей підхід надто звужує дослідження фінансової безпеки підприємства, адже крім оборотних коштів, у діяльності підприємства задіяні власний основний капітал, прибуток, інвестиції, цінні папери та багато іншого. Крім того, наведений метод зовсім не враховує галузевої та власної специфіки діяльності конкретного підприємства.

Наступний підхід до оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства заснований на оцінці ймовірності його банкрутства. З приводу цього зразу ж можна вказати на те, що на сьогодні розроблено безліч моделей прогнозування банкрутства підприємств, які умовно можна поділити на дві групи: кількісні (модель Бівера, Таффлера та Тішоу, модель Альтмана, універсальна дискримінаційна модель, модель R) та якісні (модель Аргенті). Але більшість з цих моделей є результатом розробок вчених в умовах відносно стабільної ринкової економіки й при наявності тривалої масової статистики (Англія, Німеччина, США й ін.), де поняття банкрутства є історично сформованим. Ці моделі можуть бути прийнятними, однак різні темпи інфляції, фази виробничого циклу, розходження у фондо-, енерго- і трудомісткості виробництва, продуктивності праці, недостатня розвиненість українських підприємств як акціонерних і фондового ринку, різний "податковий клімат" вимагають уточнення набору та критеріальних значень показників, їх адаптації до сучасних умов української економіки, оскільки вони суттєво впливають на результати розрахунків і правильність висновків.

Експрес-оцінка рівня фінансової безпеки досить ефективно може здійснюватися із застосуванням графічного підходу (графічна інтерпретація отриманих оцінок допомагає кращому сприйняттю і не тільки характеризує поточний стан підприємства, але і той стан безпеки, до якого варто прагнути), при використанні якого нормальні значення індикаторів обмежують зону нормального рівня безпеки підприємства, критичні – зону критичного рівня, критичні плюс дельта – передкризову зону. Нормування варто проводити стосовно нормального значення

показника, тобто:

$$X_i = \left(\frac{P_{i\phi}}{P_{in}} \right)^b, \quad (\text{формула 1})$$

де $P_{i\phi}$, P_{in} – відповідно фактичне і нормальне значення i -го показника, нат. од.;

b – показник ступеня (для показника типу “мінімум” дорівнює 1, для показника типу “максимум” дорівнює -1).

Нормоване значення критичного показника визначається за ф. 2:

$$X_{i\text{кр}} = \left(\frac{P_{i\text{кр}}}{P_{in}} \right)^b, \quad (\text{формула 2})$$

де $P_{i\text{кр}}$ – критичне значення вихідних показників.

У якості індикаторів рівня економічної безпеки підприємства можуть виступати нормовані значення показників, розраховані на базі нормальних (граничних) значень вихідних показників. Наприклад, якщо критичне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності дорівнює 0,2, а нормальне 0,5, то значення індикатора відповідно дорівнюватиме $x_{\text{кр}} = 0,2/0,5 = 0,4$ і $x_{\text{н}} = 1$.

Здійснимо практичну апробацію цього методу, використовуючи дані одного з діючих українських підприємств – КП Зуївський енергомеханічний завод “ЗЕМЗ”. Для побудови діаграми індикаторів рівня фінансової безпеки, перш за все, визначимо нормовані значення відповідних показників (табл. 1). Діаграма індикаторів фінансової складової безпеки підприємства подана на рис. 2, де виявлено “неблагополучні” елементи (показники) фінансової безпеки, які вказують на необхідність проведення більш ретельного аналізу кожного з них та доведення їх до оптимального рівня.

Для експрес-аналізу фінансової захищеності підприємства та з метою урахування особливостей діяльності кожного підприємства, рекомендується

Вихідні дані для побудови діаграми індикаторів фінансової безпеки підприємства

Найменування показників (коефіцієнтів)	Позначка	Значення показника		Значення індикатора		
		критичне $P_{кр}$	нормальне $P_{н}$	критичне $X_{кр}$	нормальне $X_{н}$	фактичне $X_{ф}$
1. Автономії	$K_{авт}$	0.5	0.7	0.7	1	0.78
2. Оборотної оборотних активів	$K_{о.ао}$	0.5	1	0.5	1	0.83
3. Оборотної запасів	$K_{о.з.}$	0.5	1	0.5	1	0.44
4. Оборотної кредиторської заборгованості	$K_{о.кз}$	2.5	5.2	0.48	1	1
5. Оборотної дебіторської заборгованості	$K_{о.дз}$	4.9	10.3	0.47	1	1
6. Рентабельності активів за чистим прибутком	$K_{р.а.}$	0.05	0.09	0.55	1	-0.0852
7. Фінансового ризику	$K_{фін.р.}$	1	0.5	0,5	1	0.29
8. Забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{заб.ао.вк}$	0.1	0.5	0.2	1	0.41
9. Абсолютної ліквідності	$K_{абс.л.}$	0.2	0.4	0.5	1	0.045

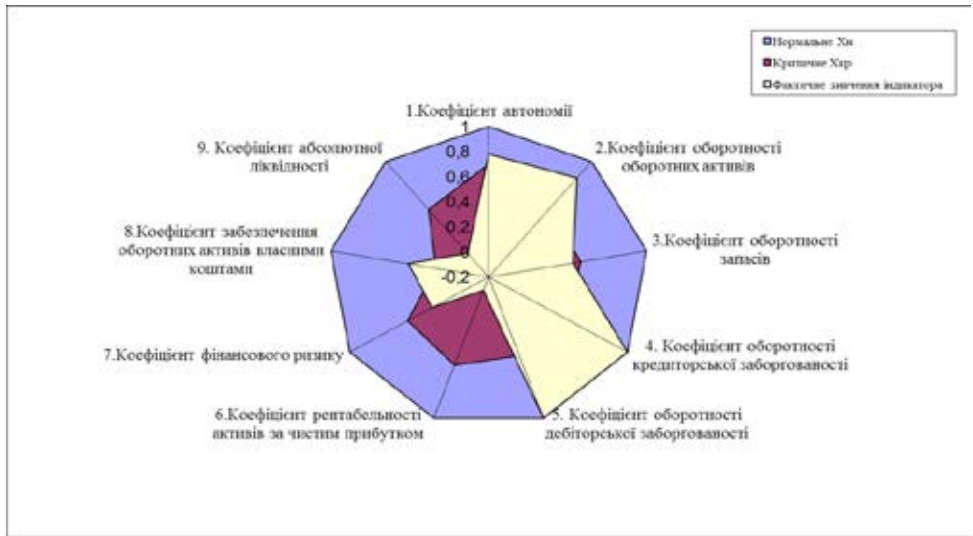


Рисунок 3 – Діаграма індикаторів фінансової безпеки підприємства застосовувати підхід бальних оцінок, сутність якого зводиться до наступного. Для визначення класу рівня безпеки із приведених у табл. 1 даних відібрані п'ять. Модель шкали для визначення класу (рівня) безпеки подана у табл. 2; а в основі цього визначення лежать граничні значення показників та їхній рейтинг. Якщо показник має значення вище нормального, то йому присвоюють I клас, нижче нормального, але вище критичного – присвоюють II клас, нижче критичного – III клас.

Таблиця 2

Шкала для оцінювання рівня безпеки КП “ЗЕМЗ”

Найменування показників (коефіцієнтів)	I клас	II клас	III клас
1. Автономії	більше 0,7	0,5-0,7	менше 0,5
2. Оборотної запасів	більше 1	0,5-1	менше 0,5
3. Рентабельності активів за чистим прибутком	більше 0,09	0,05-0,09	менше 0,05
4. Фінансового ризику	менше 0,5	0,5-1	більше 1
5. Абсолютної ліквідності	Більше 0,4	0,4-0,2	менше 0,4

Загальна оцінка безпеки дається у балах (ф. 3). Бали являють собою добутки рейтингу кожного показника на відповідний клас. Рейтинг показника визначається фахівцем відділу безпеки підприємства в залежності від цілей дослідження і важливості показника для підприємства.

$$B = \sum P_{ei} * K_{li} \quad (\text{формула 3})$$

де B – сума балів; P_{ei} – рейтинг і-го показника; K_{li} – клас і-го показника.

При визначенні класу показників можна обмежитись трьома градаціями. Але при визначенні рівня безпеки підприємства (тобто узагальнюючій оцінці) доцільне виділення додаткової передкризової зони:

I клас – високий рівень безпеки (100-150 балів);

II клас – нормальний рівень безпеки (151-221балів);

III клас – передкризовий рівень безпеки (222-240);

IV клас – критичний рівень безпеки підприємства (241-260 балів).

На основі запропонованого підходу проведемо оцінку рівня безпеки підприємства КП “ЗЕМЗ”. Результати розрахунків приведені у табл. 3:

Таблиця 3

Розрахункові дані для визначення рівня фінансової безпеки КП “ЗЕМЗ”

Найменування показників (коефіцієнтів)	Рейтинг показників, %	Фактичне значення показника	Клас	Бали
1. Автономії	30	0,78	1	30
2. Оборотної запасів	15	0,44	3	75
3. Рентабельності активів за чистим прибутком	25	-0,0852	3	75
4. Фінансового ризику	20	0,29	1	20
5. Абсолютної ліквідності	10	0,045	3	30
Разом	100	X	X	230

Сума балів, розрахована по КП “ЗЕМЗ”, склала 230, що відповідає III-му класу і дозволяє оцінити рівень його фінансової безпеки як передкризовий, тому надалі доцільно провести діагностику банкрутства даного підприємства. До речі, такий рівень захищеності характерний для багатьох українських підприємств, бо вплив зовнішнього середовища на них набагато сильніше й загрозовіше, ніж внутрішнього.

Для діагностики банкрутства необхідно досліджувати коефіцієнти відновлення платоспроможності $K_{пл}$ та забезпечення підприємства власними коштами $K_{заб.вк}$. Якщо хоча б один з цих коефіцієнтів менше нормативного значення ($K_{пл} < 2$, $K_{заб.вк} < 0,6$), то необхідно прогнозувати ймовірність і розрахувати коефіцієнт відновлення (або повної втрати) платоспроможності протягом найближчого поточного періоду (наприклад, 6 місяців) за ф. 4. Розраховані коефіцієнти приведені у табл. 4.

$$k_{\text{від}} = \frac{K_{\text{пл}}^{\text{к}} + 6/T * (K_{\text{пл}}^{\text{к}} - K_{\text{пл}}^{\text{п}})}{2}, \quad (\text{формула 4})$$

де $K_{\text{пл}}^{\text{п}}, K_{\text{пл}}^{\text{к}}$ – фактичне значення показника поточної ліквідності на початок і кінець звітного періоду;

$k_{\text{заб.вк}}$ – коефіцієнт забезпечення власними коштами;

T – період дослідження, місяців (як правило, 12).

Таблиця 4

Показники оцінки відновлення (втрати) платоспроможності КП “ЗЕМЗ”

Найменування показників (коефіцієнтів)	Значення на:		Норматив
	початок 2012р.	кінець 2012р.	
1. Поточної ліквідності	3,2	1,73	Не менше 2
2. Забезпеченості власними коштами	0,82	0,49	Не менше 0,6
3. Відновлення платоспроможності	0,61	0,50	Не менше 1,0

За даними табл. 4 видно, що на кінець досліджуваного періоду коефіцієнти поточної ліквідності та забезпеченості власними коштами не відповідають нормативним значенням, тому необхідно було розрахувати коефіцієнт відновлення платоспроможності, який дорівнює 0,50, що свідчить про неможливість відновити платоспроможність підприємства у найближчі шість місяців. Враховуючи це, доцільним було провести діагностику можливого банкрутства даного підприємства.

Діагностика банкрутства являє собою систему цільового фінансового аналізу з метою виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства у майбутньому періоді. При визначенні можливості банкрутства підприємств використовуються факторні моделі Альтмана, Таффлера, Ліса та Спрінгейта. Проте необхідно відмітити, що використання цих моделей потребує особливої уваги й обережності, тому що вони не в повній мірі підходять для оцінки ризику банкрутства українських підприємств із-за різної методики відображення інфляційних факторів та різної структури капіталу, а також із-за великих розбіжностей у законодавчій та інформаційній базі. Але не стільки з метою діагностики фінансового стану й захищеності цього підприємства, а скоріш для оцінки адекватності самих методик спробуємо застосувати ці моделі та розрахувати відповідні коефіцієнти на основі річних звітів КП “ЗЕМЗ” за 2010-2012рр.

Взагалі, за означеними методами визначення вірогідності банкрутства підприємств, значення цих показників є достатнім критерієм для оцінки фінансової

неспроможності підприємства. Однак треба вказати на ще один їхній недолік: вони є статичними, бо оцінюють вірогідність банкрутства на певну дату і не розкривають процес зміни стану підприємства у часі. Проте дослідження динаміки цих показників оцінки банкрутства конче необхідно, якщо враховувати швидкість зміни, як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємств, і воно може свідчити про перспективу підприємства, а не тільки оцінювати ретроспективу. Для прогнозування стану підприємства пропонується використовувати метод лінійного аналітичного вирівнювання, який дає можливість побачити динаміку явища у плінні часу та передбачити його розвиток у майбутньому. Діагностика можливого банкрутства КП “ЗЕМЗ” наведена у табл. 5.

Таблиця 5

Прогнозування банкрутства КП “ЗЕМЗ”

Показник (коефіцієнт)	2010р.	2011р.	2012р.	Граничне значення показника	Відхилення (+, -) 2012р. від нормативу
1. Альтмана	3,87	3,45	1,53	1,23	-0,30
2. Спрінгейта	0,260	-0,524	-0,307	0,862	+1,169
3. Ліса	0,20	0,20	0,21	0,037	-0,17
4. Тафлера	0,31	0,11	0,04	0,2 – 0,3	-0,16

Так, коефіцієнт Альтмана змінюється від 3,87 у 2010р. до 1,53 у 2012р. (табл. 5) і свідчить про те, що досліджуване підприємство не є банкрутом протягом трьох аналізованих років, але у 2012р. вірогідність банкрутства дуже зросла, і підприємство може увійти до “зони ризику”. Показники Спрінгейта набагато нижчі за критичний рівень і мають від’ємне значення. Це говорить про те, що підприємство втратило фінансову стабільність й платоспроможність, увійшло у “зону ймовірного банкрутства”, що стало причиною і для зниження рівня фінансової безпеки підприємства, яке вимагає термінового застосування шляхів оздоровлення та покращення його діяльності. Значення показника Ліса вище критичного, що свідчить, на відміну від раніше зроблених висновків, про стійкий фінансовий стан і захищеність підприємства. За методикою Тафлера, протягом трьох років підприємство поступово втрачало свою фінансову стійкість, бо коефіцієнт знизився з 0,31 у 2010р. до 0,04 у 2012р, і, як наслідок, – знизився рівень фінансової безпеки підприємства й зросла вірогідність його банкрутства.

Стосовно використаних моделей (табл. 5), можна вказати, що всі вони, окрім моделі Ліса, вказали на погіршення фінансового стану підприємства, навіть незважаючи на те, що ці моделі стовідсотково не відповідають дійсному стану речей. Взагалі наявність таких принципових розбіжностей у висновках за різними методиками підтверджує сказану вище тезу про деяку неадекватність цих методик оцінювання безпеки, принаймні для українських підприємств. Але погіршення фінансового стану КП “ЗЕМЗ” спостерігалось протягом всього періоду його аналізу, а розрахунки за даними моделями є лише тому формальним підтвердженням.

Теорія і практика – значення badań naukowych

З метою оцінки підприємства як потенційного партнера у ділових відносинах проводиться його порівняльна рейтингова експрес-оцінка, яка визначається за ф. 8, а її нормативне (мінімально припустиме) значення дорівнює -1. До рейтингової оцінки пропонується включати основні найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської діяльності, які найповніше характеризують фінансову безпеку підприємства, а саме:

- коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($K_{\text{заб.вк.}}$);
- коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) ($K_{\text{пл.}}$);
- оборотність авансованого капіталу (активів):

$$K_1 = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Активи}} \cdot \frac{360}{T}; \quad (\text{формула 5})$$

- рентабельність продаж (за чистим прибутком):

$$K_{\text{ЕУП}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}; \quad (\text{формула 6})$$

- рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність):

$$R_{\text{вк.}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \cdot \frac{360}{T}. \quad (\text{формула 7})$$

$$R = 2 K_{\text{заб.вк.}} + 0,1K_{\text{пл.}} + 0,08K_1 + 0,45K_{\text{ЕУП}} + R_{\text{вк.}} \quad (\text{формула 8})$$

Результати розрахунків за КП “ЗЕМЗ” наведені у табл. 6:

Таблиця 6

Рейтингова комплексна експрес-оцінка фінансової безпеки КП “ЗЕМЗ”

Показник (коефіцієнт)	Значення		
	2010р.	2011р.	2012р.
1. Забезпеченості власними коштами	0,94	0,82	0,49
2. Покриття (поточної ліквідності)	3,48	3,2	1,73
3. Оборотність авансованого капіталу	5,7	7,67	8,73
4. Рентабельність продаж	0,038	-0,39	-0,29
5. Рентабельність власного капіталу	0,246	-3,336	-3,069
6. Рейтингова експрес-оцінка фінансової безпеки підприємства	2,95	-0,94	-1,35

Порівняння показників і рейтингової оцінки фінансової безпеки за 3 роки (2010-2012рр.) дало можливість зробити висновки про падіння ефективності

діяльності цього підприємства: так, у 2010р. рейтингова оцінка склала 2,95, що свідчило про стійке фінансове становище на той час, але у 2011р. вона знизилась до -0,94, а у 2012р. до -1,35. Це є підтвердженням того, що відбулося значне погіршення у фінансово-господарській діяльності підприємства, що логічно призвело і до зниження його фінансової безпеки, і підприємство знаходиться у передкризовому фінансовому стані.

Отже, підсумовуючи наведені вище аналітичні висновки, отримані за різними діагностичними підходами, можна впевнено стверджувати, що досліджуване підприємство має серйозні проблеми, пов'язані із втратою фінансово-економічної безпеки.

Проведений аналіз існуючих підходів до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємств показав, що не існує єдності у сутнісному змісті цих підходів. Але, незважаючи на те, що існують різні методи оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства, їхня практична апробація виявила деякий збіг у зроблених завдяки ним аналітичних висновках. Це дає підстави вважати, що є щось, що істотно об'єднує всі ці методи та безпосередньо впливає на використовувані у цих методиках показники.

На наше переконання, таким об'єднуючим чинником, що впливає майже на всі показники у цих моделях, є показник фінансового результату (прибутку чи збитку). Спробуємо тепер вмотивовано обґрунтувати цю ідею.

Ще раз повертаючись до описуваних раніше методик оцінки стану безпеки підприємств, варто підкреслити, що в основному вони базуються на класичному фінансовому аналізі, зокрема діагностують рівень платоспроможності та ймовірність банкрутства підприємства. Основним методом пересічення зниження платоспроможності та появи ознак банкрутства є так зване антикризове управління підприємством.

Взагалі поняття безпеки та антикризового управління, на жаль, ще й досі тлумачаться неоднозначно і інколи не виокремлюються. Але, розмежовуючи ці поняття, треба зазначити, що антикризове управління стає необхідним, коли підприємство вже опинилося у стані фінансової небезпеки, бо об'єктом такого управління визнається саме криза як така та її передумови. Головне ж полягає в тому, щоб не допустити розвитку криз і завчасно їх передбачати та попереджувати.

З цієї принципової позиції проблема забезпечення безпеки підприємств є в хронологічному сенсі першочерговою відносно до антикризового управління і повинна розглядатися спеціалістами як обов'язковий елемент загального механізму управління підприємствами, тоді як антикризове управління стає необхідним при виникненні чи розвитку кризових явищ [11].

Оцінка безпеки не повинна зводитись до аналізу фінансового стану, бо ці об'єкти аналізу мають істотно інші цілі і можуть виконуватися для зовсім інших замовників та споживачів: фінансовою безпекою переймаються власники та керівники підприємств (бо мова йде про їх фінансові інтереси), а аналіз фінансового стану цікавить не тільки й не стільки названих власників чи керівництво підприємств, а, найчастіше – кредиторів, інвесторів, партнерів, державних та контролюючих органів. Крім того, при дослідженні фінансової безпеки підприємств варто зосереджуватися в першу чергу не на оперативних і швидко змінюваних критеріях, до яких відносяться,

наприклад, показники платоспроможності, а обирати такі, які б давали змогу оцінити безпеку підприємства зі стратегічної точки зору.

Зі стратегічного погляду для оцінки рівня безпеки підприємств пропонується застосовувати показник фінансового результату, якого досягає підприємство. Використання прибутку (збитку) у якості критерію фінансової безпеки підприємства має такі переваги: по-перше, прибуток є інтегрованим критерієм ефективності його діяльності; по-друге, виступає предметом фінансових інтересів; по-третє, він є основним джерелом для його (підприємства) стратегічного розвитку.

Для розуміння зв'язку безпеки підприємства і його фінансового результату доцільно звернутися до теорії криз, які супроводжують втрату підприємством своєї безпеки. У життєвому циклі фінансової кризи виділяються такі її види [12]: стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху); криза прибутковості (коли перманентні збитки вихолощують власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу); криза ліквідності (підприємство стає неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Розвиток кризи у часі відбувається таким чином: підприємство спочатку припускається стратегічних помилок, які мають пролонговані наслідки та не мають явних симптомів, тобто не видимі у поточному періоді. Але з часом, якщо такі стратегічні прорахунки не виправляються, вони починають негативно впливати на фінансовий результат підприємства у поточному періоді, зменшуючи прибуток, а потім – і формуючи збиток. Фінансовий результат окремого поточного періоду фіксується у відповідному фінансовому звіті, і це вже стає наочно видимим. На цьому етапі керівництво підприємства за фінансовою звітністю вже може побачити наслідки своїх стратегічних управлінських дій, і, якщо мали місце колишні стратегічні помилки, то воно повинно збагнути серйозність ситуації і відкоригувати невдалу стратегію.

Якщо ж такого не зробити на цьому етапі, то процес розвитку кризи йде далі, і накопичення збитків за декілька звітних періодів може повністю знищити суму нерозподіленого прибутку попереднього періоду, який мав би бути джерелом покриття цих збитків. Це також буде помітним у тій самій звітній фінансовій формі, але й відбивається на нерозподіленому прибутку (непокритому збитку) у балансі підприємства. При цьому розмір нерозподіленого фінансового результату не просто зменшується, а й змінює знак на від'ємний, таким чином виникає непокритий збиток.

Якщо ж підприємство і у цій ситуації не приймає відповідних антикризових дій, то зростання збитку веде до зменшення обсягу власного капіталу. А це, у свою чергу, негативно впливає на фінансову стійкість підприємства. Зменшення власного капіталу і втрата фінансової стійкості змушує підприємство залучати більше позикового капіталу, який не покривається власністю підприємства, що означає втрату підприємством платоспроможності.

Отже, криза стратегії закономірно може привести до кризи прибутковості, яка потім – до кризи платоспроможності. Втрата ж платоспроможності підприємством, якщо воно не активізує свою антикризову діяльність, веде до хронічної стійкої неплатоспроможності і до банкрутства.

Принципово, що у цих видах криз особливе місце займає саме криза прибутковості, тому що вона має явні ознаки і на цій підставі може бути усвідомлена керівництвом підприємства (чого, наприклад, позбавлена криза стратегії); вона також ще гарантує певні часові можливості для керівників кризового підприємства встигнути виправити кризову ситуацію (чого, до речі, можна й не встигнути при стрімкому розвитку кризи платоспроможності). З урахуванням всього вище наведеного, можна стверджувати, що фінансова безпека ідентифікується показниками прибутковості, а прибутковість діяльності підприємства є визначальним фактором фінансової безпеки.

Таким чином, фінансовий результат має ефективний потенціал впливу на фінансово-економічну безпеку підприємства. У даному розумінні під потенціалом впливу на рівень безпеки розуміється можливість покращення цього рівня за рахунок зростання фінансового результату підприємства; реалізація цього потенціалу й забезпечує зміцнення безпеки підприємства.

Значущість фінансового результату посилюється ще тим, що він є достатньо дослідженим в науковій літературі, необхідно тільки визнати його таким, що має найбільший потенціал впливу на рівень фінансової безпеки. Тому саме цей напрямок щодо вимірювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємств має бути пріоритетним для подальшого наукового розвитку й дослідження означеної наукової проблеми [13].

ЛІТЕРАТУРА

1. Сайт державного комітету статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 347-357.
3. Экономическая и национальная безопасность / [Е.А. Олейников, С.А. Филин, В.И. Видяпин, В.Й. Дуженков, А.И. Яковлев] – М. : Экзамен, 2004. – 766 с.
4. Горбачук Ю.А. Економічна діагностика: інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення / Ю.А. Горбачук, Н.Б. Кушнір – Рівне : НУВГП, 2007. – 176 с.
5. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник (для студентів вищих навчальних закладів). [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.] – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
6. Жовна О.М. Оцінка фінансової безпеки підприємств на основі відокремленої діагностики кризового стану за поточний та минулі періоди О.М. Жовна, О.М. Молодецька // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. – Дніпропетровськ : 2011. – №10.
7. Судакова О.І. Економічна діагностика банкрутства підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – №14. – С. 198-206.
8. Елецьких С.Я. Фінансова санація та банкрутство підприємства: навч. для ВНЗ /

Teoria i praktyka – znaczenie badań naukowych

С.Я. Елецких, Г.В. Тельянова. – К. : ЦУЛ, 2007. – 176 с.

9. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / О.О. Шеремет – К. : “Кондор”, 2005. – 196 с.
10. Коробов М.Я. Фінансово–економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посібник, 3-тє видання, перероблено та доповнено / М.Я. Коробов – К. : “Знання”, КОО, 2002. – 294 с.
11. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства. – дис. ... кандидата економ. наук : 08.06.01 / Горячева Кіра Сергіївна – К., – 2006.
12. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : Монографія / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
13. Антоненко В.М. Фінансовий результат як чинник впливу на фінансову безпеку підприємства / В.М. Антоненко // Науково-технічний збірник “Комунальне господарство міст” – 2013. – Вип. 108. – С. 350-359.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях развития рыночной экономики информационное обеспечение превратилось в одно из важнейших условий эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Наличие мощных специализированных информационных систем, позволяющих эффективно создавать, накапливать и использовать оперативную и полную информацию, дает компаниям преимущество перед конкурентами, а невнимание к качеству и эффективности информационных систем ведет к потере позиций успешности.

Полная математическая формализация технико-экономических задач, возникающих в процессе производства, часто неосуществима вследствие их качественной новизны и сложности. В связи с этим широко используют экспертные методы, позволяющие получать от специалистов информацию, необходимую для подготовки и выбора оптимальных производственных решений [1, с.58].

Компания ООО «К» специализируется на импорте парфюмерно-косметической продукции, реализующей товар через собственную розничную сеть и оптом.

Анализ существующей на предприятии информационной системы позволил выявить ряд существенных недостатков, снижающих эффективность работы предприятия. Основными среди них оказались следующие:

1. недостоверность информации между подразделениями, например, между складом и офисом, которая вынуждает сотрудников (менеджеров) тратить время на вербальное общение с сотрудниками склада для проверки правильности информации, касающейся остатков товаров;

2. низкая скорость и большой объем выполнения задач производства, решаемых одновременно;

3. недостаточный уровень подготовленности и квалификации персонала, связанного с работой информационного обеспечения.

Для устранения выявленных недостатков был предложен ряд мер, в том числе:

1. установить новый сервер, позволяющий добиться максимальной эффективности работы прикладных решений;

2. обновить программу 1С, установив новую версию 1С: Предприятие 8, содержащую локализованные прикладные решения;

3. организовать семинары и тренинги для руководителей и специалистов компании.

Для определения эффективности обновленного информационного обеспечения на предприятии использовался метод экспертного оценивания [2, с.51].

Teoria i praktyka - znaczenie badan naukowych

Была создана экспертная группа менеджеров высшего звена (начальники отделов). Было предложено оценить в баллах (максимальный балл – 10) эффективность информационного обеспечения до и после обновления по нескольким критериям:

1. предоставление полной, достоверной и своевременной информации;
2. обеспечение увязки задач подсистем с задачами головного предприятия;
3. эффективная организация хранения и поиска данных (возможность формировать данные в Рабочие массивы под регламентированные задачи);
4. обеспечение совместной работы управленческих работников и подсистем (отделов) в процессе решения экономических задач;

5. быстрота получения и использования требуемой информации (менеджеры-остатки запасов, отдел кадров - бухгалтерия, отдел внешне экономической деятельности – склад и т.д.);

6. повышение производительности за счет экономии времени на выполнение текущих задач (оформление заказов, оформление организационно-распорядительной документации, ведение личных дел сотрудников, формирование бухгалтерских отчетов);

7. сокращение бумажных носителей информации (бланков приказов в нескольких экземплярах, организационно-распорядительной документации, бланки прайс-листов).

При опросе были получены следующие результаты (табл.1).

Таблица 1

Результаты эффективности старой и новой системы информационного обеспечения

Критерии	Оценки экспертов по старой системе ИО						Оценки экспертов по обновленной системе ИО					
	1	2	3	4	5	Ср. балл	1	2	3	4	5	Ср. балл.
1.	6	7	7	5	6	6,2	10	9	9	9	9	9,2
2.	6	4	5	6	5	5,2	9	9	8	8	8	8,4
3.	5	7	4	5	4	5	9	8	8	8	8	8,2
4.	6	4	8	6	7	6,2	10	9	10	8	10	9,4
5.	6	7	7	4	6	6	9	9	8	9	8	8,6
6.	5	6	6	4	6	5,4	10	10	9	8	9	9,2
7.	6	6	4	8	4	5,6	10	10	8	10	8	9,2
Средний балл	5,71	5,86	5,86	5,43	5,43	5,66	9,57	9,14	8,57	8,57	8,57	8,89

Преимущества новой системы очевидны:

- все сотрудники оценили возможность работать в одной системе, а не в нескольких, в частности обеспечение совместной работы управленческих работников и подсистем;
- быстроту получения требуемой информации;
- предоставление полной, достоверной и своевременной информации;
- повышение производительности труда;
- сокращение бумажных носителей информации.

Средний балл эффективности системы информационного обеспечения вырос с 5,66 баллов до 8,89 по 10-тибалльной шкале, то есть на 57%.

Как показал опрос руководителей отделов, в целом они удовлетворены обновленной информационной системой на предприятии. Средний балл удовлетворенности информационной системы – высокий и составляет 8,89.

Произведем статистическую обработку данных опроса и определим: компетентность экспертов, обобщенную оценку по каждому исследуемому критерию и согласованность мнений экспертов.

Определим матрицу A как матрицу оценок экспертов (табл.1) по обновленной системе информационного обеспечения. Вектор-столбец обобщенных оценок критериев – является собственным вектором матрицы B , являющейся произведением матрицы A на транспонированную матрицу, а вектор-столбец коэффициентов компетентности экспертов является собственным вектором матрицы C , являющейся произведением транспонированной на матрицу A . Коэффициенты компетентности экспертов вычислим по апостериорным данным. Основной идеей этого вычисления является предположение о том, что компетентность экспертов должна оцениваться по степени согласованности их оценок с групповой оценкой объектов. Рассчитаем элементы матриц B и C , используя возможности редактора Excel (табл.2).

Найдем в каждой строке матриц B и C среднее геометрическое и нормируем данные векторы. Получим предельные значения собственных векторов матриц B и C : вектора обобщенных оценок критериев и вектора коэффициентов компетентности экспертов (табл.3).

Результат произведений матрицы оценок экспертов на транспонированную слева и справа

Матрица В							Матрица С				
424	387	378	433	396	424	424	643	614	576	575	576
387	354	345	395	362	388	388	614	588	549	550	549
378	345	337	386	353	378	378	576	549	518	513	518
433	395	386	445	403	434	430	575	550	513	518	513
396	362	353	403	371	396	398	576	549	518	513	518
424	388	378	434	396	426	424					
424	388	378	430	398	424	428					

Таблица 3

Обобщенные оценки критериев и коэффициенты компетентности экспертов

Критерии	Вектор обобщенных оценок критериев	Эксперты	Вектор коэффициентов компетентности экспертов
K1	0,148	Э1	0,215
K2	0,135	Э2	0,206
K3	0,132	Э3	0,193
K4	0,151	Э4	0,193
K5	0,138	Э5	0,193
K6	0,148		
K7	0,148		

Расчеты показывают, что самой низкой обобщенной экспертной оценкой характеризуется критерий №3 (эффективная организация хранения и поиска данных), а самой высокой обладает критерий №4 (обеспечение совместной работы управленческих работников и подсистем в процессе решения экономических задач). При этом разброс обобщенных оценок не большой (стандартное отклонение составляет 0,007, а вариация 4,9%) и оценки 1-го, 6-го и 7-го критериев совпадают (предоставление полной, достоверной и своевременной информации, повышение производительности за счет экономии времени на выполнение текущих задач и сокращение бумажных носителей информации).

Коэффициенты компетентности распределились следующим образом: наименьший коэффициент компетентности оказался одновременно у трех экспертов - третьего, четвертого и пятого, а у первого - наибольший, разброс значений также невелик (стандартное отклонение составляет 0,009, вариация характеризуется значением 4,5%).

Малый разброс значений обобщенных экспертных оценок и коэффициентов компетентности характеризует согласованность мнений экспертов.

Проверим согласованность мнений экспертов также с помощью коэффициента конкордации Кендалла. Для этого проранжируем экспертные оценки критериев (табл.4), рассчитаем количество групп одинаковых рангов N_j , число одинаковых рангов в каждой группе h_k , дополнительные суммы разностей T_j для

Таблица 4

Ранжированные экспертные оценки и расчет одинаковых рангов

критерии	эксперты				
	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5
K1	5,5	3,5	5,5	5,5	5,5
K2	2	3,5	2,5	2,5	2,5
K3	2	1	2,5	2,5	2,5
K4	5,5	3,5	7	2,5	7
K5	2	3,5	2,5	5,5	2,5
K6	5,5	6,5	5,5	2,5	5,5
K7	5,5	6,5	2,5	7	2,5
H_j	2	2	2	2	2
h_k	$h_1=3, h_2=4$	$h_1=4, h_2=2$	$h_1=4, h_2=2$	$h_1=4, h_2=2$	$h_1=4, h_2=2$
T_j	84	66	66	66	66
T	348				

Рассчитаем суммарные ранги по каждому критерию, средний ранг совокупности r , отклонения суммарного ранга каждого критерия от среднего ранга совокупности d_j , квадрат такого отклонения и коэффициент согласованности. Заполним таблицу 5 для удобства вычисления коэффициента конкордации.

Таблица 5

Расчет данных для коэффициента конкордации

критерии	эксперты					Сумма рангов	Отклонение d_j	Квадрат отклонения d_j^2
	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5			
K1	5,5	3,5	5,5	5,5	5,5	25,5	5,5	30,25
K2	2	3,5	2,5	2,5	2,5	13	-7	49
K3	2	1	2,5	2,5	2,5	10,5	-9,5	90,25
K4	5,5	3,5	7	2,5	7	25,5	5,5	30,25
K5	2	3,5	2,5	5,5	2,5	16	-4	16
K6	5,5	6,5	5,5	2,5	5,5	25,5	5,5	30,25
K7	5,5	6,5	2,5	7	2,5	24	4	16
Сумма						140		S=262
Среднее						20		

Тогда коэффициент конкордации Кендалла будет равен

$$W=0,472$$

Проверим значимость коэффициента конкордации с помощью критерия Пирсона. Табличное значение «Хи-квадрат» составляет 12,6 при уровне значимости 0,05.

Расчетное значение критерия $\chi^2_{\text{расч}} = 14,162$, оно превышает критическое,

что характеризует значимость коэффициента согласованности. Таким образом, полученное значение коэффициента конкордации свидетельствует о согласии мнений экспертов.

Результаты обработки данных проведенного экспертного опроса позволяют выявить «узкие места» в информационном обеспечении и определить приоритетные направления, требующих больших как материальных, так и других ресурсов для повышения эффективности управления всего предприятия в целом.

Однако при анализе целесообразности внедрения новой системы надо также учитывать скрытые эффекты, которые вообще не поддаются формализованной оценке в стоимостном выражении. Например, к таким эффектам могут относиться появление расширенных возможностей для аналитической деятельности менеджеров, позволяющих достаточно быстро получать требуемую информацию в удобном для анализа виде. В результате такой деятельности появляются различные тактические и стратегические идеи, воплощение которых может вывести компанию на новый качественный уровень.

Для того чтобы повысить обоснованность управленческих решений и учесть различные факторы, оказывающие влияние на их результативность, необходим разносторонний анализ, основанный как на математических расчетах, так и на аргументированных суждениях руководителей и специалистов, знакомых с состоянием дел и перспективами развития в исследуемой области. Применение математических методов, в данном случае, метода экспертного оценивания, обеспечивает активное и целенаправленное участие специалистов на всех этапах принятия решений, что существенно влияет на их качество и эффективность.

Литература

1. Худякова О.Ю. Использование математических методов в условиях динамики социально-экономических систем. /Сб. «Россия и мировое сообщество в контексте посткризисного развития», ч.5. Москва, МИЭП, 1-2 июня 2011 г. С.58-64.
2. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование: учебник в 3 ч. Ч.2: Экспертные оценки. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана.- 2011. – 486 с.

**ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION AND ITS
IMPACT ON THE FINANCIAL SUPPORT OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF
UKRAINE'S ECONOMY**

The economy of Ukraine took a significant agriculture, whose share in GDP in 2011 was 8.8%, which at current prices is 255 billion . According to experts, with achievement yield average on Europe the share of the agricultural sector in the GDP of Ukraine can be about 50-60 billion dollars. The strategic importance of agriculture is tied to the potential that the country has for the successful conduct of agricultural production and the need to increase food security, which is the Law of Ukraine "On State Support of Agriculture of Ukraine" is defined as the protection of vital interests of the people, expressed in guarantee of unrestricted economic rights of access to food in order to maintain its normal life activities [1]. Also can not be ignored an increased risk of escalating food crisis in the world markets. The potential for the development of agriculture in Ukraine due primarily to favorable climatic conditions, including not least the availability of land resources. Thus, the area of farmland Ukraine is 41,557.6 hectares, or about 70% of the land area of Ukraine and 22% of the total land area of 27 Member States of the European Union. Per 1 inhabitant Ukraine accounted for 0.8 hectares of agricultural land, including 0.65 hectares of arable land.

Despite the transformation processes in the agricultural sector, it was not possible to achieve sustainable growth of the financial performance of farms and stabilize their financial condition. Thus, despite the relatively favorable conditions for investment in agriculture, there are a number of problems concerning the finance industry. This is largely due to the specificity of agricultural production, causing uneven cash flows from sales during the year, and as a result, lack of own financial resources, low levels of solvency and liquidity, a significant amount of debt. Precarious financial condition is the main reason to restrict access to external sources of funding for agricultural enterprises, which is a prerequisite of development of any business industries.

Urgent today is to solve the issue of financial development for sustainable agricultural enterprises on the basis of self empowerment and raising funds in the financial market.

So, today perceived importance of internal capacity of the agricultural sector to form their own financial resources to fund its further development. Primarily this is due to the results obtained by different economic entities operating in agriculture.

Describing the number of active businesses in agriculture in Ukraine should be noted that in recent years it has not changed, although there is a tendency for its permanent reduction. Nearly 74% of businesses are farms and 13% - business entities of different types.

We know that agricultural production is only possible in the presence and the organic unity of the elements of productive forces as means and objects of labor and human resources. In the process of agricultural labor resources are combining land and material

Teoria i praktyka - znaczenie badań naukowych

resources, and ensure their efficient use. Some scholars distinguish potential effectiveness, which refers to the available amount of resources used to create the production. In this regard, it is important to estimate the potential changes in efficiency of agricultural enterprises in Ukraine (Table 1).

Table 1

Dynamics of potential effectiveness of agricultural enterprises of Ukraine *

Index	2007	2008	2009	2010	2011	2011 p. in % to 2007
Number of enterprises, units	58387	59039	57152	56493	56133	96,1
The arable land in use, thous. ha	26060	27133	26990	26952	27670	106,2
Per one company, ha	446,3	459,6	472,2	477,1	492,9	110,4
Number of employees in agriculture - people	868000	841100	764700	716800	711000	81,9
Per one company, ha	15	15	14	13	13	86,7

* Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine [2]

The calculations suggest that the average area of agricultural land, which accounts for one company, increasing annually and in 2011 reached 492.9 hectares. However, efficiency of management depends on the size of the area of agricultural land that is actually used by some business entities. Thus, in 2011, 24.2% (13,535 units) of agriculture entities had at their disposal farmland area 20,1-50 ha, 12.8% (7195 m.) - An area 100,1-500 ha, 10.1% (5639 m.) - an area of 5 hectares, and 14% had no farmland. Research has repeatedly shown that increasing the area of land use enterprise promotes economic efficiency of agricultural activity, since in this case can be more rational use of land resources through the introduction of modern equipment and technology. However, there are also negative aspects of integration of agricultural enterprises in Ukraine. Among other significant concentration of land owned by large businesses (agricultural holdings) may be a prerequisite monopolization of certain segments of the market for agricultural products and spread the practice of growing highly export-oriented crops without the use of proper crop rotation. One of the key performance indicators of the agricultural sector is the gross output (Table 2). Thus, in 2012 this figure reached 223,254.8 million. uah, which is 4.5% less than the previous year.

Table 2

Gross agricultural output Ukraine (at constant prices of 2010)*

Index	2008	2009	2010	2011	2012	2012 to 2008	
						+/-	%
Gross output, mln. uah	201564	197935,9	194886,5	233696,3	223254,8	21690,8	110,8

including plant	136277,1	129908,3	124554,1	162436,4	149233,4	12956,3	109,5
livestock	65125,9	68027,6	70332,4	71259,9	74021,4	8895,5	113,7
Agricultural products:							
per person, UAH.	4357	4298	4249	5113	4897	540	112,4
per 100 hectares of agricultural land, ths. UAH	538,2	530,9	523,7	629,4	601,5	63,3	111,8

* Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine [2]

Characteristic of agricultural production in Ukraine is that currently 69.5% of gross formed due to crop production, while in 1990 its share was 51.5%. This indicates a constant tendency to curtail livestock production, which is primarily due to the loss-making industry. At the same farms in 2012 were produced 50.7% of total gross output, including 55.0% of plant and animal products 41.8%. So typical of the agricultural sector of Ukraine remains a situation in which a significant portion of total agricultural production farms do not provide all types of property but farms. In the opinion of many scholars such redistribution patterns of agricultural production for the benefit of households are extremely negative development in terms of food security, as they are unable to produce marketable products of high quality certified.

For intra-structure of production should be noted that among the crop production accounted for 33.1% of the production of grain and leguminous crops, 31.1% - for the production of potatoes, vegetables and melons food crops, 27.2% - for the production of crops. Gross livestock at 45.1% is financed by livestock and poultry by 39.1% due to milk production.

Analysis of gross production made it possible to establish that its production per one person and per 100 hectares of agricultural land since 2000 is growing, indicating that improvements in agriculture. However, in 2012, obtained results are still lower than in 1990, indicating the untapped potential to improve the efficiency of management. Most products on 100 hectares of agricultural land in farms received Ivano-Frankivsk (1092.5 thous.) And Cherkassy (1059.1 thous.) Regions, while the least - in farms Zaporozhye (329.6 thous.) And Odessa (358.2 thous.) regions, causing the need for more detailed research into the causes of such differences.

The output of certain products in Ukraine is an important factor in the level of food consumption country's population. During the period of 2007-2011 we may find the trend of rising consumption of certain food products per person, including 32% of eggs, vegetables and melons - by 37.5%, fruits, berries and grapes - 24.9%. At the same time, there is a decrease in consumption of oil, milk, bread, fish and fish products. Most lag actual consumption of rational norms observed in milk and dairy products - by 46.1%, fruits,

Teoria i praktyka - znaczenie badań naukowych

berries and grapes - by 41.6%, meat and meat products - by 38.3%. Thus, in general nutrition of inhabitants of Ukraine does not meet reasonable standards that mainly due to socio-economic reasons.

Profitability index in agriculture are calculated in order to study economic performance of the enterprises, profitability of their farming, production of certain agricultural products. Dynamics of net income and profitability of agricultural enterprises listed in Table 3.

Table 3

Analysis of the overall performance of agricultural enterprises of Ukraine *

Index	2007 p.	2008 p.	2009 p.	2010 p.	2011 p.	2011 p. до 2007 p.	
						+/-	%
Net income (loss) million. UAH	6854,1	5744,3	7576,4	17253,4	25904,3	19050,2	377,9
<i>Businesses that receive net income:</i>							
as a percentage of total	72	71,1	69,2	69,4	83,4	11,4	x
financial results, mln. UAH	9089,1	11745	13961,6	22099,5	30938,4	21849,3	340,4
<i>Businesses that receive net loss:</i>							
as a percentage of total	28	28,9	30,8	30,6	16,6	-11,4	x
financial results, mln. UAH	2235	6000,7	6385,2	4846,1	5034,1	2799,1	225,2
The rate of return of all activities,%	15,1	7,7	8,7	17,5	18,8	3,7	x

* Based on the data of the State Statistics Service of Ukraine [2]

Studies show steady growth in net profit agricultural enterprises in Ukraine, which has increased over the period 2007-2011 is 3.8 times. It is observed fluctuations in the share of firms receiving profit or loss in the year. Thus, in 2011 the proportion of profitable farms increased to 83.4%, indicating that improvements in agriculture in Ukraine. This is also confirmed by the increasing profitability of agricultural enterprises.

Profits from sales of agricultural enterprises in Ukraine increased from 4168.9 million. UAH in 2007 to 19,926 million. in 2011, for 4.8 times. The most successful were the results of the enterprise in 2010-2011, due to a significant increase in the studied parameters for plant growing industry, which, as noted above, is the basis for the overall results. It should be noted also that since 2008 there has been a slight increase of profits on livestock.

According to the National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine Ukrainian agrarian forces have significant potential to improve business performance and increase agricultural production, as in Ukraine, compared with 15 EU countries cost indices of gross output per unit of land for agricultural purposes is 8 times lower whereas land-capacity - 8 times higher. Thus, in our opinion, based on economic efficiency of agricultural production should be taking into account the totality of the commodity factors associated with better use of their own financial, labor, material and other resources, introduction of new equipment and technology, scientific advancements and more. You also need to consider and to strengthen the influence of environmental factors, that is, the state, financial and credit market institutions, aimed at creating conditions for agricultural production through the use of various macroeconomic levers that also directly or indirectly determine the efficiency of agricultural enterprises.

LITERARY SOURCES

1. The Law of Ukraine № 1877-15 «On State Support of Agriculture of Ukraine» [electronic resource]. - Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1877-15.2>. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [electronic resource]. - Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



Дарико Е.В.

Магистрант, 3 курс

Ставропольский институт кооперации (филиал)

АНО ВПО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»

Карданова Л.И.

Д.э.н., профессор

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ: ЭКЗО - И ЭНДОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Рынок книготорговли в России на сегодняшний день переживает не самые легкие времена и демонстрирует тем самым ежегодные падения уровня продаж. По данным Роспечати, тиражи печатной продукции с 2008 года сократились примерно на 20%, а в прошлом 2012 году падение составило в среднем 7-10% [5]. При этом сильнее всего пострадал рынок художественной литературы, потерявший до 15% продаж.

Вместе с тем средняя цена реализованного печатного издания на территории РФ за 2012 год подросла на 18,56 % и составила 195,69 рублей (в регионах – 151,86 рублей, в Москве – 307,16 рублей). В годовом исчислении индекс потребительских цен в книжной отрасли находится в пределах 12,0 % (11,8 %). Это вполне согласуется с экспертной оценкой инфляции в РФ в диапазоне 15–20 % при коррекции на динамику роста потребительских расходов россиян [4]. По результатам исследований, проведенных «Левада-центр», 45% россиян вообще не читает книг. И лишь 10% граждан, которые читают книги ежедневно. Ввиду того, что у покупателей постепенно угасает интерес к книгам, книготорговые предприятия постепенно уменьшают ассортимент книжной продукции до 50–70%, совмещая его с канцтоварами, сувенирами и гаджетами.

Укрупненные издательства и книготорговые марки на сегодняшний день остаются лидирующими игроками, способными обеспечивать большие объемы, не смотря на снижение маржинальности книготоргового бизнеса. В отраслевой прессе не раз отмечалось, что сегодня на территории России существует около 3000 розничных точек, торгующих в разных объемах книжной продукцией и обеспечивающих

более 70% всего розничного (и/или оптового) оборота. Среди них большую часть составляют сетевые магазины. Что касается Ставропольского книжного рынка, то здесь успешно развиваются такие федеральные сетевые магазины, как «Новый книжный центр», сеть издательской группы «АСТ», магазины «Читай-город», «Книгомир», сеть магазинов книг и канцтоваров «Буква». Так же наряду с сетевыми магазинами существуют и выживают самостоятельно действующие независимые местные ставропольские книжные магазины: «Магистр», «Книжный остров», «Мир знаний и многие другие.

В целях привлечения покупателей и стимулирования эффективности продаж многие книготорговые предприятия предоставляют 5–10% скидки студентам, пенсионерам, участникам ВОВ и другим категориям граждан, имеющих льготы и даже будущим мамам. Так же могут предоставлять своим постоянным клиентам накопительные дисконтные карты, проводят различные акции на новинки книжного рынка: «Все книги по 50 рублей».

Решающим фактором коммерческого успеха любого торгового предприятия и собственно товара на конкурентном рынке является его конкурентоспособность. Успешное функционирование предприятия в условиях рынка предполагает разработку и поиск своей собственной стратегии развития. Чтобы предприятие могло успешно и устойчиво развиваться, необходимо иметь балансирующее соотношение между затратами и результатами, искать новые формы использования капитала, улучшать и периодически обновлять свою продукцию согласно условиям и требованиям рынка, применять инновационные методы управления. Иными словами, предприятие должно быть конкурентоспособным, экономически устойчивым и успешным.

На сегодняшний день появляются новые инновационные форматы книготорговых точек, представляющие собой книжные магазины с кафе, игровым уголком для детей, сценой и залом для выступлений.

Наряду с розничными книготорговыми предприятиями растут и развиваются интернет-магазины по продажам печатных бумажных и электронных книг. Книжный интернет-магазин уже является неотделимой частью работы любого издательства, не зависимо от регионального положения и книжного ассортимента. Успешными интернет-магазинами можно считать: www.bookler.ru, www.ibook.com.ua, www.bookmarket.in.ua, www.bukva.in.ua, www.ozon.ru. По данным подсчетов издательства «Эксмо», в 2011 году объем рынка электронных книг в России составил 135 млн. рублей, а по дальнейшим прогнозам в 2015-2017 годах он может вырасти до 3 млрд.

В процессе проведенного исследования мы выявили ряд экзо и эндогенных факторов, оказывающих сильнейшее воздействие на устойчивое развитие книготорговых предприятий.

К экзогенным факторам мы отнесли:

1. Высокий рост инфляции;
2. Замедление платежного оборота и снижение реальных доходов населения;
3. Нестабильность регулирующего законодательства;
4. Усиление монополизма на рынке;
5. Стихийные бедствия;
6. Неэффективный финансовый менеджмент.

К эндогенным факторам можно отнести:

1. Сокращение специализированных книжных розничных магазинов;
2. В книжных магазинах происходит уменьшение площадей под периодику, сокращение ассортимента продукции;
3. В связи с ростом логистических издержек, повышением коммунальных платежей, переоборудованием торговых точек, происходит рост розничных цен;
4. Рентабельность розничного распространения резко снизилась, а в ряде объектов имеет отрицательную динамику;
5. Существенное снижение интереса к чтению и, в следствии этого, спроса на печатную продукцию;
6. Рост предложения товаров – субституттов (электронные книги, книжные интернет-магазины).

Таким образом, в целом рынок книготорговли достаточно стабилен как по количеству изданий, так и по уровню рекламных доходов. Новые информационные и инновационные технологии постепенно внедряются в эту сферу, но цифровые версии книг и журналов пока очень далеки от того, чтобы вытеснить бумажные. Книги в бумажном или электронном виде непременно останутся, так как человечество испытывает огромный интерес к рассказам и историям.

Список литературных источников

1. Бэйверсток Э. Книжный маркетинг / Пер. с англ. СПб: МТ Пресс, 2011.
2. Васькин А.А. Книготорговый бизнес в России и за рубежом. — М.: Компания Спутник +, 20012.
3. .Грэм Г. Книжный бизнес. Практика книгоиздания и книжной торговли / Пер. с англ. – М.: РосКонсульт, 2011.
4. Есенькин Б.С. Книжный рынок России. — М.: МГУП, 2011.
5. Журнал «Новости СМИ» №22 (356), 2012 г.
6. Ленский Б.В. Книжный мир сегодня и завтра. М.: 2012.
7. Мелкоян Л.С. Российский книжный рынок не подготовлен к электронной продукции // Книготорговая газета. 2011. — № 12.
8. Парамонова Т.Н. Конкурентоспособность предприятий розничной торговли: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2011. – 120с.
9. Филосова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 271с.
10. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: Учебник / Под ред. Л.А.Брагина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 314с.

Электронный ресурс

1. Левина, М. Книжный рынок России: мифы и реальность / М. Левина // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru>
2. Книжная отрасль: интернет-пираты и сокращение розницы – основная причина кризиса рынка / Материалы конференции «Книжный рынок – 2012» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.bookind.ru>
3. Тиражи без площадей, 2013. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://expert.ru>
4. Статьи / Аналитика. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pro-books.ru/articles>



Живко З. Б.

к.е.н., доцент, доктор філософії Ph.D., професор кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ

Бегей М.В., Блюк Н. В.

магістри кафедри менеджменту Львівського державного університету
внутрішніх справ

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БІЗНЕСУ: БАЗОВІ ОСНОВИ ТА ФУНКЦІЇ

Вітчизняні підприємства згідно чинного законодавства мають право кооперуватися на добровільних засадах, тобто об'єднувати свій бізнес, і шляхом економічної та інтелектуальної інтеграції утворювати такі об'єднання підприємств – асоціації, промислово-фінансові групи, корпорації, холдинги, консорціуми, концерни. Дані структури у міжнародній практиці кваліфікують як інтегровані корпоративні структури, оскільки передбачають риси та функції, характерні для корпоративних форм господарювання.

Розвиток корпоративного сектору загострює соціальні проблеми в суспільстві. Тому соціальна відповідальність корпоративних структур є обмеженням, яке накладає обов'язки перед суспільством. Мета соціальної відповідальності полягає у гармонізації відносин корпорації та оточуючого соціального середовища, підвищення якості життя населення. Розуміння соціальної відповідальності можна розглядати з різних сторін, а саме: (1) це філантропічна діяльність, така як благодійництво; (2) врахування інтересів усіх, кого стосується діяльність підприємства; (3) невід'ємна частина основної стратегії компанії з визначеними обов'язками та підзвітністю на всіх рівнях; (4) дотримання загальних економічних принципів існування компанії та її соціальної відповідальності перед суспільством; (5) прийняття цілісного підходу до управління діяльністю та впливами організації тощо. Таким чином соціальна відповідальність корпорації має бути однією з цілей

корпоративного управління. Корпоративне управління – система відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління ним [1].

Корпоративне управління є важливим процесом як для товариств, так і для держави. Зокрема, шляхом чіткого управління підвищується конкурентоспроможність та економічна ефективність товариства завдяки забезпеченню: (1) належної уваги до інтересів акціонерів; (2) рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин; (3) фінансової прозорості; (4) запровадження правил ефективного менеджменту та належного контролю.

Аналогічно - для держави, від правильно організованого корпоративного управління, залежить вплив на соціальний та економічний розвиток країни через: (1) сприяння розвитку інвестиційних процесів, забезпечення впевненості та підвищення довіри інвесторів; (2) підвищення ефективності використання капіталу та діяльності товариств; (3) урахування інтересів широкого кола заінтересованих осіб, що забезпечує здійснення товариствами діяльності на благо суспільства та зростання національного багатства.

Функції управління визначаються через сукупність цілей соціальної системи, стадій процесу управління та видів управлінської діяльності. Тобто можна виділити наступні функції корпоративного управління залежно від об'єктів управління: (1) функції управління корпоративними правами; (2) функції господарського управління корпорацією як організацією; (3) функції управління корпорацією як специфічною юридичною особою.

Процес управління організацією включає наступні функції – планування, організацію, мотивацію та контроль, які характерні для корпоративного управління та забезпечення економічної безпеки бізнесу. Отже, від процесу корпоративного управління залежить рівень економічної безпеки корпорації, товариства тощо. Рівень економічної безпеки будь-якого підприємства у значній мірі залежить від інтенсивності й сприятливості впливу зовнішнього середовища, тобто від умов ведення бізнесу, які в т.ч. створює держава. Негативним чинником є низький рейтинг країни, адже сьогодні у світовому рейтингу Doing Business Україна посідає 145 місце з-поміж 183 країн, відчутно поступаючись за критерієм сприятливості ведення бізнесу всім країнам Центрально-Східної Європи (рис. 2).



Рис. 2. Позиції України та країн ЦСЕ у рейтингу умов ведення бізнесу в 2010 р. (за

На нашу думку, попри незадовільно низьке місце, яке посідає наша держава стосовно цього важливого параметру, для удосконалення методичного забезпечення гарантування економічної безпеки товариства менеджменту доцільно ретельно вивчити вплив найбільш суттєвих чинників на формування вітчизняного бізнес-середовища, до числа яких необхідно віднести: (1) високий рівень реальної інфляції, значний дефіцит бюджету, негативне торговельне сальдо, залежність від кон'юнктури товарів на світових ринках та низька купівельна спроможність населення; (2) відсутність єдиної довгострокової стратегії розвитку та структурної перебудови національної економіки; (3) непрогнозована зміна та недосконалість нормативно-правового забезпечення процесу функціонування суб'єктів господарювання; (4) низька ефективність застосування інструментів державного регулювання економічних процесів; (5) безвідповідальність державних чинників за результати реалізації реформ; (6) відсутність ефективної системи контролю за забезпеченням виконання норм чинного законодавства; (7) незавершеність ринково спрямованих інституційних перетворень і нерозвиненість ринкової інфраструктури; (8) складність та нераціональність регуляторної системи, що виражається в обтяжливості дозвільних процедур, надмірній кількості документів, що подаються для одержання дозволів, недосконалості процедур нагляду і контролю та припинення господарської діяльності тощо); (9) незахищеність прав власності; (10) неприпустимо високий рівень корупції, вибіркове виконання норм законодавства, зловживання та протиправні дії чиновників різного рангу. Якщо ж знов звернутися до оцінки, яку дають цьому чиннику закордонні аналітики, то Україна знаходиться на 134 позиції Індексу сприйняття корупції поряд із такими країнами, як Азербайджан, Бангладеш, Гондурас, Нігерія, Філіппіни, Сьєра Леоне та Зімбабве [3]; (11) надмірне втручання в роботу підприємств державних контролюючих, регулюючих та правоохоронних органів. Усі перелічені вище чинники негативно впливають на процес функціонування підприємницьких структур та рівень їх економічної безпеки, формуючи несприятливий бізнес-клімат, який стримує розвиток підприємництва, відіграє важливу соціально-економічну функцію забезпечення громадян країни робочими місцями та поглинання надлишків робочої сили, що вивільняється внаслідок структурних змін в економіці. Управляти економічною безпекою – це передусім усувати або пом'якшувати організаційні, соціальні, правові, технічні та ін. суперечності, які виникають у процесі підприємницької діяльності.

Література

1. Матеріали сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.
2. Global Finacial Integrity Program [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.gfintegrity.org>.
3. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs / The World Bank, International Finance Corporation [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org>.

TECHNOPARK „INSTYTUT SPAWANIA ELEKTRYCZNEGO IMIENIA E.O. PATONA” JAKO WIODĄCY ELEMENT INFRASTRUKTURY INNOWACYJNEJ UKRAINY

Ruch Technoparkowy zdobył znaczną rozkładówkę w rozwiniętych gospodarczo krajach i stał się ważną częścią infrastruktury innowacyjnej. Na Ukrainie, z 16 parków zarejestrowanych najbardziej rozległe według rozmiaru działalności jest Park Technologiczny „Instytut Spawania Elektrycznego imienia E. O. Patona”.

Technopark „ISE imienia E. O. Patona” ma następujące funkcje: 1) badań i rozwoju - R & D wydajność na żądanie; 2) produkcji - wytwarzania produktów przemysłowych (spawane materiały i sprzęt); 3), pre-produkcji - wykonanie spawania i produkcja konstrukcji spawanych; 4) inżynieringu - realizacja robót przeglądu technicznego i kompleksowego wykrywania usterek sprzętu, maszyn i urządzeń, badania szczelności zbiorników, rurociągów, ochronne muszle itp.; 5) specjalizacja i certyfikacji - doświadczenie do kwalifikacji, certyfikacji i wiedzy technicznej w branży spawalniczej.

W działalności technoparku dzisiaj zaangażowane około trzydziestu pięciu przedsiębiorstw, instytucji i organizacji, w tym: Instytut spawania elektrycznego imienia E.O. Patona i KNT ISE, fabryki eksperymentalne sprzętu do spawania, materiałów spawalniczych i hutnictwa elektrycznego specjalnego, biuro badań i projektowania, ośrodki nauki i technologii i inżynierii dla spawania ciśnieniem, „Titan”, organizacja publiczna „Center Nauki i Inżynierii Arc”, metaloplastyka wybuchem, technologie elektrożużlowy, center certyfikacji „Seproz”, WTF „INPAT”, Research Center „Eksploweld”, Państwowe przedsiębiorstwo do wdrożenia „Ekotechnologia”, LLC „Technolucz”, „Elterm”, JV „Witová”, JSC „KZESO”, JSC „Fabryka Zaporozska topników spawalniczych i wyrobów ze szkła”, Instytut fizyczno-chemiczny ochrony środowiska i osoby”, JSC „Fabryka Kijowska Inżynierii Miejskiej”, JSC „GOK Ingulecky”, JSC „Westa-Dniepr”, Wspólne ukraińsko-rosyjskie przedsiębiorstwo produkcyjne „Don-Lan”, „Centrum Rozwoju Innowacji” i tak dalej.

Razem Technopark ISE imienia E.O. Patona osiągnął 19 innowacyjnych projektów, które wyprodukowane produkty innowacyjne na 6,542 miliardów UAH (0,82 miliardów USD), utworzone 1762 nowych miejsc pracy. Przeniesione do budżetu 0,679 miliardów UAH, potrącone na konto specjalne parku i wykonawców projektów jako środki wsparcia państwa dla innowacji 0,154 miliardów UAH. [2]

Priorytetowe obszary działalności technoparku ISE imienia E. O. Patona są następujące: 1. Sprzęt i technologie specjalne do produkcji stali. 2. Inżynieria i aparatura. 3. Systemy transportu: budowa i przebudowa. 4. Nowe technologie energooszczędne i oszczędzania zasobów. 5. Hi-tech rozwój rolnictwa. 6. Rozwój kultury innowacyjności społeczeństwa. 6. Ochrona zdrowia. 7. Ochrona środowiska.

Generalnie można wyróżnić następujące etapy rozwoju ISE imienia E.O. Patona: 1) Faza wstępna (tworzenie) (lata 1934-45); 2) faza ekspansji działań badawczych (lata 1946-

90); oraz 3) faza utrzymania potencjału naukowego (od 1991 roku).

Początkowa faza rozwoju Instytutu charakteryzuje się tworzeniem Szkoły Naukowej spawania elektrycznego, powszechnym wprowadzeniem bardzo skutecznego procesu automatycznego spawania łukowego pod topnikiem, które w czasie wojny doprowadziły do bardziej skutecznych procesów produkcji i naprawienia sprzętu wojskowego (głównie tanków T-34). Drugi etap - rozbudowa działalności - w czasie których osiągnięciami naukowców Instytutu zostali opracowanie metody spawania elektrozłakowego, eksperymenty spawania w przestrzeni wiązką elektronów, plazmą i elektrodą topioną i tak dalej. Cechy trzeciej fazy jest to, że dzisiaj ISE imienia E. O. Patona jest całym kompleksem naukowo-technicznym, który zawiera biuro badań do projektowania i technologii, trzy zakłady pilotażowe, centra inżynierii, produkcja eksperymentalna. Pracownicy wszystkich oddziałów Instytutu wynosi 3.550 pracowników, w tym 1700 bezpośrednio w Instytucie.

Kluczowymi obszarami działalności badawczej Instytutu Spawania Elektrycznego są: 1) badania kompleksowe natury spawania, lutowania, oprysków i innych procesów, co prowadzi do powstania na ich podstawie wysokiej technologii, nowego sprzętu i materiałów, 2) automatyzacja i mechanizacja spawania i procesów z tym związanych, oraz 3) rozwój nowych technologii i sprzętu produkcji elektrometalurgii, szczególnie stopów jakościowych i kompozytowych materiałów i wyrobów.

Wyniki osiągnięć naukowych Instytutu wyrażone sprzedanych licencji (150 licencji sprzedanych w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Rosji, Japonii, Francji, Szwecji, Chinach, itp.) i uzyskanymi patentami (2600 patentów na Ukrainie, w Rosji i innych krajach) i świadectwami autorskimi (6500 certyfikatów). Instytut Spawania Elektrycznego jest członkiem Międzynarodowego Instytutu Spawalnictwa i Europejskiej Federacji Spawania.

Warto też zwrócić uwagę na rolę technoparku „Instytut Spawania Elektrycznego imienia E.O. Patona” w kształtowaniu infrastruktury innowacji w obszarze metropolitalnym. W szczególności chodzi o klasterze innowacyjnym „Welwetowa Droga”, której część i jest ISE imienia E.O. Patona.

Referencje:

1. Park Technologiczny „Instytut Spawania Elektrycznego imienia E.O. Patona” <http://paton.org.ua/ukr/inst/ntkstructure/technopark.html>.
2. Park Technologiczny „Instytut Spawania Elektrycznego imienia E.O. Patona” <http://paton.kiev.ua/ru/o-nas/ntk-ies/innovacionnoe>.

Смочко В.Ю.

старший викладач,

Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК ГАРАНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Центральне місце у теорії держави добробуту займає ідея забезпечення прийнятних для даною суспільства життєвих стандартів. Як справедливо зазначав Х. Ламперт, «суспільний добробут нетотожний економічному добробуту суспільства, так само як і особистий добробут неідентичний індивідуальному економічному добробуту». [1, С.104].

Особистий добробут крім суто економічних критеріїв (таких, наприклад, як зайнятість, рівень доходу та ін; залежить і від ступеня гарантованості в державі політичних свобод (наприклад, свобода і безпека особи, свобода слова, свобода совісті і т.д.), від таких показників, як соціальна захищеність, влаштоване сімейне життя, можливості просування по службі тощо. Оскільки шанси людини залежать від стартових умов, наприклад, від якості шкільної та професійної освіти, орієнтована на соціальну справедливість політика має за мету максимальне вирівнювання цих шансів, особливо в сфері освіти. Тому ринкова економіка сприяє оптимальному добробуту максимального числа людей тільки в тому випадку, якщо вона не обмежує неекономічні детермінанти особистого добробуту.

У той же час не можна не визнати, що суспільний добробут зовсім не складається з арифметичної суми економічних показників рівня добробуту індивідуальних членів суспільства. До суспільних благ світова економічна наука і господарська практика відносять ті товари і послуги, «які ринкова система взагалі не має наміру виробляти, оскільки їх особливості різко протилежні особливостям товарів індивідуального споживання»: будучи спожитими одним суб'єктом, вони залишаються достатніми для споживання іншими. [2, С.99].

Суспільні блага неподільні. Вони надаються громадськими установами, їх створення і зміст, як зазначав ще А. Сміт, «не може бути в інтересах ніяких окремих осіб або невеликих груп, оскільки прибуток від них ніколи не зможе окупити витрати будь-якої окремої особи або невеликої групи осіб, хоча найчастіше вони зможуть з лишком окупитися великому суспільству». [3, С.54]

Настільки ж значущу функцію щодо забезпечення загальних умов життєдіяльності суспільства, соціального та економічного зростання виконує охорона здоров'я. Якісний її стан і доступність для широких верств населення країни можна і потрібно розглядати, з одного боку, як найістотніші складові його якості життя, а з іншого - як необхідні умови ефективного функціонування національної економіки. Адже тимчасова втрата працездатності, викликана хворобами, веде до прямих економічних втрат на макро- і мікрорівні. Вони складаються з виплат грошової допомоги хворому, вартості медичних послуг, за рахунок відповідних страхових фондів; зниження у зв'язку з цим інвестиційних можливостей останніх; витрат,

пов'язаних з тимчасовим залученням додаткової робочої сили або підвищенням інтенсивності праці постійного персоналу; упущеної вигоди для-підприємця, пов'язаної з відсутністю даного фахівця і простим відповідних виробничих потужностей.

Все це означає, що здоров'я нації, кожного її представника є найсуттєвішою умовою (передумовою) ефективного функціонування економіки країни. Таким чином, побудова ефективної системи охорони здоров'я – найважливіша передумова як соціального, так і економічного зростання. Це означає, що підтримка на належному рівні здоров'я нації є проблемою не тільки кожного її окремо взятого представника, але й суспільства в цілому, а отже, проблема не може бути успішно вирішена без активного державного втручання.

В індустріально розвинених країнах зі змішаною економікою даний аспект знаходить своє вираження насамперед в обов'язковому за законом страхуванні від хвороб та від нещасних випадків. Наприклад, у тій же Німеччині з заробітної плати до певного рівня внески в рамках системи страхування платять порівну роботодавці і наймані працівники. Тут за бюлетенем про тимчасову непрацездатність всі громадяни мають право на медичне обслуговування однакової якості незалежно від різниці у внесках в цю страховку. [1, С.194]

Крім того, державний вплив у цій області здійснюється через контроль за безпекою лікарських засобів. Законом про лікарські засоби встановлено, що вони можуть бути визнані придатними до продажу і відповідно отримують державну ліцензію на реалізацію лише після проходження ретельної перевірки в рамках державної процедури на якість, ефективність та надійність. Щоб захистити споживачів, а також швидко виявити небезпеку і вжити відповідних заходів, федеральне відомство охорони здоров'я продовжує здійснювати контроль за лікарськими препаратами і після їх ліцензування та допуску до реалізації. Важливі функції з нагляду і регулювання пропозиції і збуту лікарських засобів в країні виконують Інститут лікарських засобів при федеральному відомстві охорони здоров'я та контрольні органи земель. Як правило, до суспільних благ відносять послуги національної оборони, органів безпеки, структур з профілактики та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій природно-кліматичного і техногенного характеру. До них долучаються послуги, що надаються автомагістралями, установами і організаціями охорони здоров'я, народної освіти, культури, які хоча і можуть бути надані за допомогою ринкових механізмів, проте не здатні повною мірою забезпечити задоволення суспільних потреб у них. У структурі національного продукту їх питома вага виявляється недостатньою, що і вимагає переливу ресурсів в сферу виробництва суспільних благ. Щодо питання про механізми реалізації державою даної важливої функції, то додамо лише, що у випадку з суспільними благами державне втручання носить допоміжний характер з метою гарантувати необхідну, з точки зору суспільства, пропозицію товарів і послуг, які з тих чи інших причин на ринок не надходять або надходять в недостатньому обсязі.

Причому держава аж ніяк не обов'язково має брати на себе їх виробництво. У неї достатньо важелів прямого і непрямого впливу на підприємницьку сферу через механізм державних замовлень, податків, субсидій і цін з метою регулювання процесу розподілу ресурсів у потрібному напрямку. Тим самим держава свідомо перерозподіляє

ресурси з метою істотної зміни структури національного продукту країни. В цілому суспільне благо залежить від ступеня гарантованості таких загальнозначущих для країни і суспільства параметрів, як зовнішня і внутрішня безпека, наявність і нормальне функціонування інститутів соціальної інфраструктури: закладів системи освіти, охорони здоров'я, соціальної допомоги і т.д., співвідношення конфлікту і консенсусу в суспільстві. Іншими словами, конкуренція не повинна ставити під загрозу мету досягнення необхідного ступеня економічної і соціальної стабільності, виключаючи, наприклад, постійні різкі коливання зайнятості і тим самим високий рівень безробіття.

Очевидно, що соціальна справедливість передбачає не тільки справедливий розподіл доходів, а й більш-менш рівномірний розподіл послуг, прав та обов'язків. Саме державне регулювання ринку, обмеження конкуренції рамками закону і порядку здатні забезпечити соціальну справедливість і закласти основу більш-менш міцної системи соціальної захищеності людей. Все це дозволяє зробити висновок: соціально орієнтований порядок, регулюючий конкуренцію в дусі ринкової економіки, є необхідним доповненням до політичного устрою, що гарантує максимум громадянських свобод.

Використана література

1. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика: Германский путь / Х. Ламперт. — М.: Экономика, 1993. — 401с.
2. Макконелл К. Экономика / К. Макконелл, С. Брю. — Принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. — т.1 М.: Республика, 1992.— 399с.
3. 3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А. Смит. — М.: Эксмо, 2007. — 960с.

Сербов Микола Георгійович

кандидат географічних наук, доцент,

Одеський державний екологічний університет

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ГІДРОМЕТЕОРОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВОДНОГО БАСЕЙНУ

Одним з найважливіших питань освоєння природних ресурсів є їх економічна оцінка при якій доцільно зрозуміти порівняльну економічну ефективність використання цих ресурсів в господарстві. Особливості економічної оцінки водотоків й водоймищ, як об'єктів природокористування при існуючих і планових (проектних) умовах. Потрібно встановити залежність корисності екологічних, соціальних і економічних господарських властивостей прирічкових територій від різних факторів водного режиму річок, озер, та водоймищ, виявити об'єктивно зумовлені зміни водного режиму водотоків з точки зору соціального фактора та збереження екосистеми водного басейну. На цій основі пов'язуються вимоги галузей і об'єктів господарювання до водного режиму та використання водотоків, водойм та їх територій водного басейну шляхом формування водогосподарських комплексів на визначний розрахунковий рівень.

Рациональне використання ресурсів водного басейну передбачає економічну оцінку ресурсу і визначення затрат на його добування. Втрати на добування ресурсів складаються із вартості водогосподарських заходів, які включають вивчення середовища, утримання гідрометеорологічної сітки, що забезпечує необхідну інформацію. Економічну оцінку ресурсу пропонується проводити на основі урахування збитку, пов'язаного із вилученням того чи іншого ресурсу, включити оцінку втрати продукції, отриманої при використанні цього ресурсу та оцінку затрат, необхідних для виробництва обсягу продукції (в тому ж обсязі інших видів господарювання) з використанням заміни виду ресурсу [1, с. 6, 7, с. 78].

Для економічної оцінки зміни стану водного середовища і їх наслідків можна використовувати виробничі функції, що виражає залежність результатів виробництва від факторів, які визначають його діяльність. Якщо узяти як економічні фактори втрати капітальних внесків (втрати) K , затрати праці T , то можна розглянути дві виробничі функції, що не залежать від часу [7, с.78, 9, с.75]

$$\begin{aligned} P &= \Phi(K, T, S), \\ C &= \Omega(K, T, S). \end{aligned} \tag{1}$$

Тут P – обсяг кінцевого продукту виробництва (повне виконання умов других видів господарювання); C – собівартість одиниці продукції; S – параметр стану навколишнього середовища водного басейну.

Виробничі функції мають вигляд степеневих одночленів [2, с.104-105]:

$$\begin{aligned} \Pi &= A \cdot K^{\alpha_1} \cdot T^{\beta_1} \cdot S^{\gamma_1}, \\ C &= B \cdot K^{\alpha_2} \cdot T^{\beta_2} \cdot S^{\gamma_2}. \end{aligned} \quad (2)$$

Значення показників характеризують величину відносного матеріального приросту споживача в залежності від відносного економічного або природного фактору.

Виробничі функції можуть бути використанні для економічних оцінок впливу стану середовища водного басейну та його трансформації на виробництво.

Із зростанням капітальних внесків і затрат праці збільшується кількість кінцевого продукту. Тобто,

$$\frac{\delta \Pi}{\delta T} > 0 \quad \text{та} \quad \frac{\delta C}{\delta T} > 0. \quad (3)$$

При інтенсивному розвитку виробництва реконструкції за рахунок запровадження більш удосконалених технологій на основі додаткових капіталовнесків сприяє зросту обсягу продукції при одночасному зниженні собівартості. Тому повинна виконуватися умова $dC/dK < 0$. Одночасно при інтенсивному розвитку виконуються такі рівняння [7, с.79, 5, с.83]

$$\delta \Pi / \delta T < 0 \quad \text{та} \quad \delta C / \delta T > 0. \quad (4)$$

Нехай якість зовнішніх природних факторів водного басейну відбиває всього один параметр або всі параметри середовища об'єднані в одну комбінацію – S . Візьмемо за позитивну зміну стану середовища, яка сприятливо впливає на процес господарювання споживача. Тоді зміна стану середовища $\Delta S > 0$ має при сталих K і T зростання кінцевого продукту, тобто $d\Pi/dS > 0$. При зростанні обсягу виробництва у випадку несприятливої зміни стану середовища, собівартість продукції спаде, тоді $dC/dS < 0$.

Розглянемо деякі варіанти компенсації збитку, нанесеного виробництву зміною стану водного середовища. При повній компенсації зміни стану є така приблизна залежність [7, с.80, 4, с. 304, 10, с. 186]

$$\begin{aligned} \Delta \Pi &= \frac{\delta \Pi}{\delta K} \Delta K + \frac{\delta \Pi}{\delta T} \Delta T + \frac{\delta \Pi}{\delta S} \Delta S = 0, \\ \Delta C &= \frac{\delta C}{\delta K} \Delta K + \frac{\delta C}{\delta T} \Delta T + \frac{\delta C}{\delta S} \Delta S = 0. \end{aligned} \quad (5)$$

Тут: ΔK і ΔT додаткові капіталовнески і трудові затрати, які визначаються згідно рекомендації [31]. Економічні оцінки зміни стану навколишнього середовища

водного басейну при частковій компенсації збитку ($\Delta \Pi = 0$ і $\Delta C \neq 0$) можливі у двох варіантах.

Перший варіант передбачає виконання умови, коли $\Delta K = 0$. Часткова компенсація збитку виробництва через зміну стану водного середовища відбувається за рахунок збільшення затрат праці. Тоді із рівняння (5) маємо

$$\Delta T = \frac{\delta \Pi / \delta S}{\delta \Pi / \delta T} \Delta S. \quad (6)$$

У випадку погіршення стану навколишнього середовища водного басейну ($\Delta S < 0$) для компенсації збитку потрібні додаткові трудові затрати, що приведе до зниження продуктивності праці. Собівартість продукції після зниження стану середовища і часткової компенсації нанесеного збитку збільшенням праці записано у вигляді [7, с.81]

$$\Delta C = \left(\frac{\delta C}{\delta S} - \frac{\delta \Pi / \delta S}{\delta \Pi / \delta T} \frac{\delta C}{\delta T} \right) \Delta S. \quad (7)$$

З урахуванням знаків похідних на основі аналізу виразу (7) одержимо висновок – погіршення стану навколишнього середовища водного басейну, при відсутності додаткових капітальних внесків призводить до збільшення собівартості продукції. Другий варіант при $\Delta T = 0$. Часткова компенсація збитку виробництва через зміну середовища відбувається за рахунок збільшення капітальних внесків.

Із рівняння (5) отримуємо

$$\Delta K = - \frac{\delta \Pi / \delta S}{\delta \Pi / \delta K} \Delta S. \quad (8)$$

При погіршенні стану середовища для компенсації збитків необхідне зростання капітальних внесків. Ефективність капітальних внесків падає $\Pi / (K + \Delta K) < \Pi / K$.

Зміна собівартості ΔC записується у вигляді [7, с. 81]

$$\Delta C = \left(\frac{\delta C}{\delta S} - \frac{\delta \Pi / \delta S}{\delta \Pi / \delta K} \frac{\delta C}{\delta K} \right) \Delta S. \quad (9)$$

Погіршення стану навколишнього середовища водного басейну в даному випадку при відсутності додаткових трудових витрат не обов'язково приводить до зменшення собівартості виробництва. У випадку, коли спостерігається

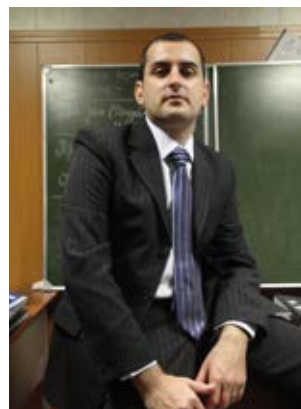
$$\frac{\delta \Pi / \delta K}{\delta C / \delta K} > \frac{\delta \Pi / \delta S}{\delta C / \delta S}, \quad (10)$$

погіршення стану навколишнього середовища водного басейну супроводжується

зниженням собівартості продукції за рахунок капітальних внесків. Зміна стану навколишнього середовища водного басейну приводить в результаті до зміни прибутку об'єкту господарювання, що визначає ефективність капітальних внесків в освоєння навколишнього середовища водного об'єкту. Оцінка ефективності заходів по виробництву водного середовища повинна проводитися на основі розрахунків абсолютної ефективності капітальних внесків порівнянням із прибутком господарства регіону до та після проведення заходів з урахуванням усіх затрат, необхідних для пристосування окремих підприємств до зміненого стану водного середовища у відповідності зі встановленими нормами оцінки впливу на навколишнє середовище при проектуванні об'єктів господарського комплексу України [3, с. 21, 6, с. 39, 8, с. 86].

Література:

1. Бойко В.М. Сучасний стан гідрологічного прогнозування і забезпечення, розвиток моделей прогнозування. – Матеріали наради-семінару спеціалістів організацій служби Мінекоресурсів “Гідрологічне прогнозування та обслуговування споживачів”, м.Ужгород, 21-25 червня 2004 р. – С.4-12.
2. Воробьев Б.В., Косолапов Л.А. Водотоки и водоемы: взаимосвязь экологии и экономики. – Л.: Гидрометеоиздат, 1987.- 271 с.
3. Державні будівельні норми України. Проектування. Склад і зміст матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище (ОВНС) при проектуванні і будівництві підприємств, будинків і споруд. ДБН А.2.2.-1-2003. – К.: Держбуд України, 2004. – 21 с.
4. Жуковский Е.Е. Метеорологическая информация и экономические решения. – Л.: Гидрометеоиздат, 1981. – 304 с.
5. Макаров В.А. Экономика гидрометеорологического обеспечения народного хозяйства (океанологические аспекты). – С-Пб.: Издательство РГГМУ, 1992. – 101с.
6. Рекомендации по определению себестоимости гидрометеорологической продукции (вторичной информации). – Л.: ГГО им. А.И. Воейкова, 1989. – 39 с.
7. Сербов М.Г., Шакірзанова Ж.Р., Бойко В.М. Гідрометеорологічне забезпечення господарства України (економічні аспекти). – Одеса: Видавництво “Екологія”, 2011. – 129 с.
8. Справочник базовых цен на инженерные изыскания для строительства. Инженерно-гидрографические работы. Инженерно-гидрометеорологические изыскания на реках/ Госстрой России. – М.: ПНИИИС Госстроя России, 2000. – 141 с.
9. Угрюнов Г.Н. Гидрометеорологическое обеспечение народного хозяйства / Учебно-методическое пособие. - Л.: Издательство ЛПИ, 1986.- 83 с.
10. Хандожко Л.А. Практикум по экономике гидрометеорологического обеспечения народного хозяйства. – С-Пб.: Гидрометеоиздат, 1993. – 311 с.



Хадисов М-Р. Б.

Соискатель, старший преподаватель кафедры «Прикладная математика»,
ФГБОУ ВПО «Грозненский государственный нефтяной технический университет
имени академика М.Д. Миллионщикова»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ СКФО РОССИИ ПО ИНТЕГРАЛЬНОМУ ИНДЕКСУ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Северо-Кавказский Федеральный округ является частью административного деления Российской Федерации. Макрорегион занимает 1 % площади территории Российской Федерации и он самый малый федеральный округ России и единственный, где этнические русские не имеют абсолютного большинства населения округа. Он был выделен из состава Южного федерального округа Указом президента России Д. А. Медведева от 19 января 2010 года [1].

СКФО как ресурсно-географическом, так и социально-экономическом, геополитическом отношении играет стратегическую роль для России.

Теоретически макрорегион развивается в русле общих тенденций современной рыночной экономики и обладает специфическими особенностями, которые характеризуют как позитивные, так и негативные тенденции, что позволяет определить возможности и потенциал для определения вектора его развития.

Авторы в своем исследовании делают попытки дать оценку социально-экономическому состоянию СКФО России и составляющих его субъектов по комплексным, обобщенным показателям, которые максимально демонстрируют экономическую активность факторов интеграционного экономического процесса на Северном Кавказе. По мнению авторов, показатель качества жизни населения должен выступать, с одной стороны, результирующим индикатором социально-экономического развития региона и, с другой, критерием оценки экономической безопасности региона.

Интегральный индекс качества жизни (ИИКЖ) - системный показатель, адекватно отображающий уровень общественного и экономического развития



Копилов Андрій Анатолійович

Асистент кафедри економіки підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнко

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗМІЩЕННЯ КОШТІВ ФОНДІВ ДЕРЖАВНИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ

Практика світового економічного розвитку призвела до створення в десятках країн світу фондів державних заощаджень, в яких акумулюються великі фінансові резерви, які постають по своїй сутності заощадженнями держави, отриманими від профіциту бюджету внаслідок сприятливих цін на основні експортні товари цих країн.

Фонди державних заощаджень різного виду створені та існують сьогодні в таких країнах світу: Норвегія, Російська Федерація, Кувейт, Саудівська Аравія, ОАЕ, Лівія, Алжир, Іран, Азербайджан, Туркменістан, Казахстан, Сирія та ін. Загалом, на початку ХХІ ст. державні ощадні фонди існували в 15 країнах [3, с. 301; 4; 10, с.117];].

Інвестування та розміщення державних заощаджень є невід'ємним елементом ефективного управління державними заощадженнями і досягнення поставлених завдань, визначених при їх формуванні.

При формуванні та розміщенні державних заощаджень необхідно враховувати дію цих процедур на різні види проциклічності: бюджетну, фінансову, монетарну, валютну, реального сектора і проциклічність національної економіки в цілому.

Створення державного стабілізаційного фонду і розміщення його засобів в акціях національних компаній може мати наступні економічні наслідки: по-перше, зниження бюджетної проциклічності; по-друге, збільшення проциклічності фінансових ринків, насамперед, фондового. При цьому створення цього фонду призведе до зниження бюджетної проциклічності, а розміщення його засобів за кордоном – до зниження монетарної, валютної і фінансовою проциклічності. Необхідно також враховувати дію ефекту самопосилювання, відповідно до якого розміщення державних заощаджень за кордоном ще більшою мірою приведе до

зниження бюджетної проциклічності. [3, с.251; 5].

При розміщенні заощаджень держава стикається з необхідністю досягнення двоякої мети: використовувати способи розміщення своїх заощаджень, що стабілізують макроекономічну систему або ті, що призведуть до максимізації інвестиційного доходу від розміщення заощаджень. Зрозуміло, що стабілізації має бути надано пріоритет у зв'язку з тим, що максимізація державних прибутків сама по собі не може бути кінцевою метою політики держави. [6, 7].

Розглянемо можливі напрями і механізми (варіанти) розміщення державних заощаджень: формування механізму Інвестиційного фонду; кредитування експорту; рефінансування банківської системи та використання для дострокового погашення державного боргу.

Перший варіант – створення Інвестиційного фонду для використання його засобів у фінансуванні вітчизняних компаній не нафтогазового сектора для диверсифікації економіки і прискорення темпів соціально-економічного розвитку країни. Реалізація ідеї створення такого фонду вимагає організації ефективної системи надання інвестиційних ресурсів національним господарським суб'єктом.

Другий варіант – кредитування експорту. Практика міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами (техніка, устаткування) передбачає їх реалізацію цих товарів в кредит або в лізинг, що призводить до підвищення конкурентоспроможності виробника-продавця. Широкого поширення на міжнародному ринку набув лізинг, темпи зростання якого випереджають темпи зростання світової торгівлі.

Обсяги використання коштів фондів для експортного кредитування повинні визначатися об'ємами фондів і економічно доцільною структурою вкладення їх засобів, а також потребою в таких кредитах. В схемах експортного кредитування однієї з найважливіших складових має бути забезпечення системи повернення кредитів. Одним з напрямів забезпечення повернення може бути обов'язкове страхування кредитних угод.

Третій варіант – рефінансування національних комерційних банків. Цей варіант припускає надання коштів державних заощаджень національної економіки з використанням системи рефінансування – кредитування Нацбанком комерційних банків. Цей механізм є каналом надання коштів, що має високу ефективність трансформації державних заощаджень у приватні інвестиції.

У запропонованому механізмі рефінансування національних банків за рахунок коштів фонду державних заощаджень, грошові кошти повинні розміщуватися в Національному банку, який їх використовує для рефінансування комерційних банків.

Четвертий варіант – є дострокове погашення державного боргу, що знижує в майбутньому виплати по ньому в формі платежів з погашення основного боргу та в формі погашень за відсотками.

Практика функціонування фондів державних заощаджень у країнах світу показує, що держави здійснюють дострокове погашення свого боргу, використовуючи кошти створених нею фондів [10, с.117].

Головними критеріями до інструментів, в які доцільно вкладати кошти фондів, мають бути антициклічність, достатня місткість ринку і макроекономічна рівновага.

Розглянемо можливі інструменти інвестиційного портфеля фондів

національних заощаджень.

1) Акції. За слухним виразом Р. Гільфердинга, вони є «титулами на ренту» [1, с.152]. За статистичними даними прибутковість коштів, вкладених в акції, в довгостроковому періоді вище за інші інструменти (облігації, дорогоцінні метали, нерухомість, депозити). Прибутковість за акціями складається з двох компонент: дивідендів і приросту їх курсової вартості, що в світовій практиці є основним джерелом їх прибутковості. Капіталізований прибуток збільшує майно компанії, що проявляється в зростанні курсової вартості її акцій. Оскільки відсоток зазвичай є лише частиною прибутку, то прибутковість від акцій повинна перевищувати прибутковість від вкладення в боргові інструменти.

2) Облігації, що за своєю природою є менш прибутковими, але й менш ризикованим інструментом для інвестування засобів фондів. Інвестування державних заощаджень в облігації пов'язане з меншим економічним і політичним ризиком, оскільки незалежно від фінансової і макроекономічної кон'юнктури це забезпечує невеликий дохід і не пов'язано з можливою циклічною «втратою» капіталу, як у випадку з інвестуванням коштів в акції.

3) Золото, як інвестиційний інструмент державних заощаджень, має ряд особливостей: а) зберігання коштів фондів у готівковому золоті не призводить до збільшення загальної кількості цього металу і не забезпечує отримання інвестиційного доходу в довгостроковій перспективі; б) ціна на золото загалом має позитивну кореляцію з цінами на нафту, підвищення і пониження яких на ці товари має синхронний характер; в) ринок золота не є містким щодо можливих операцій з купівлі на ньому металу до інвестиційного портфелю стабілізаційного фонду і його реалізації на нім [8, 9].

4) Об'єкти нерухомості (готелі, магазини земельні ділянки та ін.) є об'єктами інвестування коштів державних фондів у нерухомість.

Важливим є також питання про вибір суб'єкта управління державними заощадженнями. В практиці зарубіжних країн оперативне управління коштами фондів державних заощаджень, як правило, передається приватним компаніям. Це зумовлено тим, що рішення уряду з розміщення капіталу не завжди є оптимальним і поступається ефективним рішенням приватного сектора, а тому цю функцію доцільно перекласти на приватні компанії управління. Дж. Грейсон із цього приводу вказував: «Більшість урядовців не є за своїм складом і освітою підприємцями або керівниками. Їх рішення по розміщенню капіталу будуть гірші, ніж що приймаються в приватному секторі. Усі дії уряду мають обмеження через міркувань політичної необхідності, показовості, відкритості, підзвітності. Це викликає непотрібні затримки, зменшує гнучкість і відводить від оптимальних рішень» [2, с.235].

Слід також враховувати, що ефективне управління державними заощадженнями повинно включати використання системи каналів їх розміщення, що означатиме диверсифікацію управління і знизить ризик управління. Необхідно також створювати дієвий механізм контролю суспільства над розміщенням коштів фондів державних заощаджень

Крім того, система розміщення коштів фондів має бути максимально прозора, зрозуміла і захищена від можливості збагачення за їх рахунок бізнесу і чиновників. Доцільним в цьому плані представляється розміщення засобів через визнані у всьому

світі фінансові і інвестиційні інститути, що управляють величезними фінансовими ресурсами і діючими на ринку довгий час.

Інвестування фондів державних заощаджень є невід'ємним елементом ефективного управління державними заощадженнями і досягнення поставлених завдань. Вони здатні суттєво впливати на системи макроекономічної рівноваги й водночас вбудовувати в неї зовнішні та внутрішні рівноваги національної економіки.

Прийнятним варіантом можливих варіантів розміщення державних заощаджень є: інвестування коштів у національну економіку через спеціально створений державою механізм інвестиційного фонду; кредитування експорту; рефінансування національних комерційних банків; дострокове погашення державного боргу.

Література

1. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал / Р. Гильфердинг. – М.: Социально-экономическая литература, 1959. – 492 с
2. Грейсон, Дж. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. Грейсон, К. О'Делл. – М.: Экономика, 1991. – 319 с.
3. Сухарев А.Н. Государственные сбережения: Теория и практика: Монография. – Тверь: Тверской государственный университет, 2009. – 444 с.
4. Сухарев А.Н. Стабилизационные фонды: международный финансово-экономический аспект / А.Н. Сухарев // Финансы и кредит. – 2010. – № 20(404) (май).
5. Сухарев, А.Н. Стабилизационный фонд РФ: Опыт государственного сбережения и стабилизации экономики в 2004–2007 гг. / А.Н. Сухарев // Финансы и кредит. – 2010. – № 16 (400) (апрель).
6. Сухарев А.Н. Суверенные фонды благосостояния: международный и российский опыт / А.Н. Сухарев // Финансы и кредит. – 2010. – № 17 (401) (май).
7. Сухарев, А.Н. Суверенные фонды благосостояния: опыт создания и пути развития / А.Н. Сухарев // Финансовая экономика. – 2010. – № 3
8. Сухарев А.Н. Механизм влияния цены золота на современную экономическую систему / А.Н. Сухарев // Финансы и кредит. – 2011. – № 21 (453).
9. Сухарев А. Н. Золото: экономические и финансовые идеи теоретического анализа / А. Н. Сухарев. – Тверь : Твер. гос. ун-т, 2009. – 126 с.
10. Улюкаев А.В. Современная денежно-кредитная политика: проблемы и перспективы / 2-е изд.- М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 208 с.

