

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СОВЕТ**

Сборник тезисов научных работ

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-  
ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:**

**«ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«27» февраля 2015

Киев-Москва-Вена 2015

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СОВЕТ**

*Сборник тезисов научных работ*

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«27» февраля 2015

*Збірник тез наукових робіт*

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ:  
«ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«27» лютого 2015

*Abstracts of scientific papers*

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE:  
«GLOBAL PROBLEMS OF OF ECONOMICS AND FINANCE»**

«27» february 2015

Киев-Москва-Вена 2015

ББК 65.05  
УДК 330.1  
Г-52

Глобальные проблемы экономики и финансов: сборник тезисов научных работ Международной научно-практической конференции (Киев-Москва-Вена, 27 февраля 2015 року / Финансово-экономический научный совет, 2015–104 с.

ББК 65.05  
УДК 330.1  
Г-52

В сборнике представлены материалы Международной научно-практической конференции: «Глобальные проблемы экономики и финансов».

Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.

Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды автора. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.

В соответствии с Законом Украины «Об авторском праве и смежных правах», при использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

© Авторы статей, 2015  
© Финансово-экономический научный совет, 2015  
© Международный научный журнал, 2015

# Содержание

|  |    |
|--|----|
| <b>Секция 1: МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА</b>   | 7  |
| <b>БАЦ Л.І.</b><br>ВИРОБНИЦТВО БІОГАЗУ В ГРЕЦІЇ.....   | 7  |
| <b>БОХАН А.В.</b><br>РИНКОВА ВПЛИВОВІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ<br>АКТОРІВ ТА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА.....                 | 9  |
| <b>БОЧАРОВА Ю.Г.</b><br>КОНКУРЕНТНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ІМПЕРАТИВ<br>РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ..... | 12 |
| <b>ГУРМАК В.М.</b><br>РОЗВИТОК СУДНОБУДУВАННЯ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ:<br>ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ .....                       | 14 |
| <b>ЧУРУТА І.М.</b><br>РОЛЬ ОФШОРНИХ ЗОН В ІНВЕСТУВАННІ<br>ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....                                | 17 |
| <b>Секция 2: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ</b>  | 21 |
| <b>ВОЛОТОВСЬКА Г. С.</b><br>МЕТОДИКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ<br>ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....        | 21 |
| <b>РУДАКОВСЬКА О.О.</b><br>ПРОБЛЕМИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ<br>УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....       | 25 |
| <b>ЧЕКМАРЁВА К.М., ПИРОЖКОВА М.А.</b><br>УЧАСТИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В<br>БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ .....      | 31 |

---

---

**Секция 3: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И  
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ** 35

---

---

**ГИМАЕВА А.И.**

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ  
ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО НГДУ  
«АЗНАКАЕВСКНЕФТЬ» ..... 35

**КЕНЧОШВИЛІ К.О.**

РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У  
ФОРМУВАННІ АГРАРНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ  
КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ..... 38

**Секция 4: ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ** 43

---

---

**ВІЛЬГУЦЬКА Р.Б.**

ФРАКТАЛЬНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ МАТРИЧНИХ  
ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ  
МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ..... 43

**ТОЛСТАЯ Н.В.**

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАТ  
«ІНДУСТРІАЛЬНА МОЛОЧНА КОМПАНІЯ» ..... 47

**Секция 5: ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ  
ПЕРСОНАЛОМ** 51

---

---

**ЛЕЛЮК Ю. В.**

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ У  
СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ ..... 51

**ПЕТІНА О. М.**

БІДНІСТЬ СЕРЕД МОЛОДІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА  
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ..... 56

**Секция 6: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО** 61

---

---

**АБДУЛОВА Т.Г.**

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО  
КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН ..... 61

---

---

|   |    |
|---|----|
| <b>СУЛТАНОВА З.Х.</b><br>СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА<br>КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ<br>КАЗАХСТАН ..... | 65 |
|---|----|

---

---

|  |    |
|--|----|
| <b>Секция 7: ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> | 69 |
|--|----|

---

---

|   |    |
|---|----|
| <b>БАРНА М.Ю.</b><br>НАУКОВІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ<br>СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ<br>ТРАНСФОРМАЦІЇ ..... | 69 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| <b>ДЕМИДОВИЧ М.А.</b><br>РЕФОРМА ЖКХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ<br>ПОСЛЕДСТВИЯ ..... | 73 |
|--|----|

---

---

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| <b>Секция 8: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</b> | 78 |
|---------------------------------------|----|

---

---

|   |    |
|---|----|
| <b>ПРОСКУРИНА М. О.</b><br>МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ<br>ЕКОНОМІКИ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРІЙ..... | 78 |
|---|----|

---

---

|   |    |
|---|----|
| <b>Секция 9: РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</b> | 82 |
|---|----|

---

---

|   |    |
|---|----|
| <b>AZAROVA G. V.</b><br>STRATEGIC PLANNING AS INSTRUMENT OF<br>MANAGRMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT ..... | 82 |
|---|----|

# Секція 1: МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

**БАЦ Л.І.**

*здобувач кафедри економіки підприємства  
ім. проф. І.Н. Романенка  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України  
м. Київ, Україна*

## **ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ В ГРЕЦІЇ**

Поновлювані джерела енергії відіграють важливу роль в країнах, що розвивають енергетичний потенціал. Біомаса та біопалива визначені в якості сильних складових ринку з високим потенціалом зростання. Підприємства, що беруть участь у виробництві біомаси та біопалива використовують різні види сировини.

В 1980-х роках були зроблені зусилля для експлуатації біогазової енергії в Греція, головною сировиною були тваринні відходи і відходів від харчової промисловості. Деякі були демонстраційні проекти, які в підсумку були занедбані в цілому з ряду причин, найбільш важливим з яких є відсутність належного законодавства, фінансових стимулів і відсутність обізнаності громадськості. В даний час, ситуація змінилася і є цілий ряд законодавчих заходів і фінансових інструментів, наявних для підтримки біогазових інвестицій в Греції та ряд інформаційних кампаній які ініціюють громадську обізнаності та участі зацікавлених сторін виробництві біогазу.

Біогаз просувається на ринку електроенергії з метою зниження залежність від імпорту і експозиції в міжнародних енергетичних ринках, а також для зменшення викидів парникових газів в атмосфері. Ринок електроенергії в Греції, з 1950 по 1994 рр., був переважно в розпорядженні Державної енергетичної корпорації (РРС), який був єдиною компанією з виробництва, передачі і розподілу електричної енергії в Греції.

Покоління КПП складається з взаємопов'язаної системи континентальної (деякі прилеглі острови також підключені), системи Крит, Родос, і незалежні системи залишаються на островах. З 1994 р. було дозволено автовиробникам і незалежних виробників для вироблення електричної енергії з відновлюваних джерел енергії, а з 2001 р. був створений ринок електроенергії [1].

У 1996 році Греція успішно впровадила природний газ в його енергобаланс. У 2005 році, природного газу імпортується з Росії та

Алжиру у вигляді СПГ, за оцінками, становлять 6,6% від валового споживання енергії, тому споживання біогазу швидко зростає. Це вже має хорошу опору у виробництві електроенергії і в заміні деяких видів використання масла в промисловому секторі.

Загострення проблеми забруднення навколишнього середовища органічними відходами тваринницької галузі, а також зростаючий дефіцит енергетичних ресурсів є головними мотивами інтенсифікації розробок у галузі виробництва та ефективного використання біогазу. Виробництво біогазу, який є продуктом анаеробного зброджування гною та інших органічних відходів, дає не лише відновлювальну енергію, але є ефективним шляхом боротьби з забрудненням води й повітря шкідливими відходами. Великий потенціал у виробництві біогазу відіграє тваринництво, зокрема свинарство та птахівництво. Останні десятиліття характеризувалися стійкою тенденцією до укріплення тваринницького виробництва, внаслідок чого ферми щороку збільшувала кількість органічних відходів та підвищували вимоги щодо енергозабезпечення.

Великі власники сільських підприємств не правильно проінформовані про технології обробітку гною і потенціал застосування біогазу в енергію, в той час як, з іншого боку, невеликі заводи в цілому ефективно об'єднують сили з іншими виробниками, щоб сформувати кластери підприємств для створення життєздатних біогазових установок.

Потенційні інвестори, які повністю в курсі всіх переваг експлуатації біогазу не поспішають приступити до подібних інвестицій у зв'язку з високою інвестицією витрат і низьким рівнем державного субсидування [2].

Фінансова віддача для таких підприємств недостатня щоб погасити інвестиційні витрати, тому що фінансовий аналіз не включає соціально-економічні витрати та екологічні вигоди (зовнішні витрати).

Хоча нові закони і укази міністрів були прийняті на покращення інституціональної і правової бази для таких інвестицій, ці інвестиції є ресурсномісткими обмежено, не застосовується практично, яка б значно мала поліпшити експлуатаційні витрати шляхом введення зборів забруднювачів і допомогти видалити невизначеності для власників електростанцій.

Лібералізація енергетичного ринку, що ініціюватиме інвестиції, не в повному обсязі в Греції зберігає лідируючі позиції у виробництві електроенергії.

Біогаз в даний час експлуатуються в основному у вигляді звалищного газу і стічних вод. Тим не менш, Греція має високий рівень органічних відходів, який в даний час не повністю експлуатуються.



Підприємства можуть бути побудовані із загальною встановленою потужністю 350 МВт, в районах з високим потенціалом органічних відходів [1].

Законодавча база та механізми фінансування постійно удосконалюються, але як і раніше високі інвестиційні витрати в поєднанні з відсутністю обізнаності громадськості про виробничі переваги біогазу, відсутність соціально-економічних і екологічних витрат відображені в економічному аналізі які перешкоджають розгортанню біогазу в Греції.

Три чверті грецької потужності виробництва приходять на вугілля, нафти і газу. Тим часом, грецьке Міністерство, навколишнього середовища, енергетики та зміни клімату приводить зміни, які, однак, дещо сповільнилося через економічні ситуації.

Управління відходами складається з трьох рівнів:

➤ Місцева влада першого рівня, тобто Муніципалітети несуть відповідальність за збір, тимчасове зберігання, і лікування / рециркуляція / повторне використання, а також для участі у фіналі утилізації твердих побутових відходів.

➤ Другий рівень (префектур) має основну відповідальність за розвиток твердих генеральних планів управління відходами.

➤ На національному рівні Міністерство навколишнього середовища, землеустрою і громадських робіт несе відповідальність за розробку політики, національного планування, технічних питань, а також як ліцензування та фінансування великого КОС і смітєвих звалищ [2].

Законодавча база та механізми фінансування постійно удосконалюються, але все ще є високі інвестиційні витрати в поєднанні з відсутністю інформованості громадськості з виробництва біогазу.

#### Література:

1. [www.biomass.kiev.ua](http://www.biomass.kiev.ua)
2. [www.bio-prom.net](http://www.bio-prom.net)

**БОХАН А.В.**

*к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки  
Київський національний торговельно-економічний університет*

## **РИНКОВА ВПЛИВІВІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ АКТОРІВ ТА ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА**

Динамічна трансформація суспільних відносин визначає нові вектори еволюції людства та екологічні детермінанти його безпеки розвитку. У цьому контексті світогосподарський простір є особли-

вим середовищем бізнесу, в якому діють відповідні економічні, технологічні, екологічні, правові та культурні вимоги до суб'єктів міжнародної діяльності.

Дія відцентрових і доцентрових сил глобалізації актуалізувала значимість транснаціональних акторів, які привнесли в практику господарських відносин феномен урізноманітнення учасників світового ринку, які демонструють прагнення до різних форм експансіонізму. Цей процес супроводжується впровадженням різних моделей міжнародної економічної інтеграції (біполярної, коінтеграційної, реінтеграційної, регіональної, корпоративної), що спричиняє поділ суб'єктів світового ринку на інсайдерів і аутсайдерів, конкурентні позиції яких обумовлені їх різношвидкісним рухом у продукуванні інформаційноємких товарів і екологічно орієнтованих послуг.

Транснаціональні актори – це суб'єкти автономної та стратегічної дії на світовому ринку, до яких належать: транснаціональні корпорації; міжурядові, міжнародні неурядові та громадські екологічні організації; внутрішньополітичні регіони; об'єднання державних і недержавних структур; релігійні організації та рухи; міжнародні злочинні угруповання та ін. Особливістю транснаціональних акторів є їх висока впливовість на політичний, економічний і екологічний розвиток країн-базування внаслідок певних міжнародних рішень про концентрацію в них стратегічно важливих ресурсів. Саме тому транснаціональні актори, обсяги діяльності яких перевершують потенціал багатьох держав, контролюють 2/3 світової торгівлі та здійснюють глобальне управління [1].

Водночас на світовому ринку має місце т. зв. «пастка нееквівалентного обміну», яка обумовлює виникнення ряду екологічних загроз. Через такі пастки відбувається не лише відплив внутрішніх ресурсів країн за кордон, закріплюється їх залежність від «донорів» транснаціонального капіталу, але й посилюється негативний прояв екологічного екстремізму, тероризму та злочинності. Країни потрапляючи в стійку залежність від економічно розвинених країн починають втягуватися в сировинну спеціалізацію, тим самим послаблюючи свою ресурсну та екологічну безпеку. Внаслідок цього національні природно-енергетичні ресурси розглядаються вже як єдині світові ресурси і слугують не лише одній країні, але й багатьом іншим.

Транснаціональні актори, демонструючи певну прихильність до екологічної політики, створюють різні умови для природно-ресурсної та енергетичної спеціалізації національних економік на світовому ринку. У зв'язку з цим, у глобальній економіці лідерство країн залежить від їх можливостей щодо акумуляції великих фінан-

сових ресурсів, енергетичної незалежності, поширеності інноваційних технологій, модернізованості виробництва, відновлювальності екологічних систем і позиціонованості на світових ринках збуту [2].

Реальна конфігурація міжнародної системи екологічної безпеки все більше визначається специфікою механізмів взаємодії країн з транснаціональними акторами. Прогресивність такої взаємодії залежить від векторів політики екологічної безпеки країн, хвилеподібного перебігу процесів реструктуризації міжнародного обміну та зміни галузевих пропорцій світогосподарського комплексу. Реалізація проектів транснаціональними акторами впливає на виникнення позитивних і негативних екологічних екстерналій, спричиняючи нові «імпульси ринку», які все ж таки зменшують динаміку економічного зростання.

Світовий ринок ХХІ ст. має всі ознаки формування нової моделі його функціонування, оскільки він спроможний розв'язувати суперечності в двох аспектах: 1) глобомоноцентричності (концепції лідерства, орієнтованого на становлення високорозвиненою частиною світу системи глобального панування та управління світовою периферією, утвердження своїх принципів екологічної поведінки на світових ринках); 2) глобополіцентричності (багатополюсний світ, що передбачає наявність багатьох центрів глобальної відповідальності кожної країни за їх прогрес і екологічний розвиток). У зв'язку з цим, існує пряма взаємозалежність між можливостями оновлення системи екологічної безпеки людства та розвитком світового ринку, що виконує ряд важливих функцій:

– «алокаційні» → світовий ринок забезпечує формування оптимальної комбінації товарів і послуг за допомогою ефективного поєднання ресурсів;

– «інтегруючі» → світовий ринок об'єднує суб'єктів транснаціональних акторів на різних рівнях, сприяючи розвитку єдиного еколого-економічного простору в межах країн певного регіону і глобальної економіки;

– «інформативні» → світовий ринок через систему цін інформує виробників, продуцентів, посередників, споживачів про екологічність виробництва, доцільність придбання і безпечність товарів;

– «регулюючі» → світовий ринок регулює економічні процеси (виробництво, обмін, розподіл, споживання), визначаючи пропорції та напрями потоків ресурсів за рахунок світового попиту, пропозиції й ціноутворення;

– «розподільчі» → доходи у глобальній економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи відповідні диспропорції між країна-

ми (регіонами) за рівнем добробуту, доходів, благополуччя, безпеки і природного капіталу;

– «сануючі» → внаслідок прояву конкуренції відбувається очищення економічного середовища світового ринку від нестійких господарств;

– «стимулюючі» → світовий ринок спонукає виробників до підвищення якості товарів, насичення їх екологічними, інноваційними та інформаційними характеристиками.

Отже, ринкова впливовість транснаціональних акторів може проявлятися різнопланово за умов глобалізації, що передбачає необхідність створення більш ефективних стратегій економічного зростання та раціонального використання ресурсів розвитку з метою збільшення рівня екологічної безпеки.

#### Література

1. Геополітика: енциклопедія / за ред. проф. Є.М. Суліми. – К.: Знання України, 2013. – С. 783-784.

2. Бохан А.В. Глобальні виміри екологічної безпеки в домінантах стратегічного партнерства / А.В. Бохан // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2014. – № 7(160). – С. 6-9

**БОЧАРОВА Ю.Г.**

*к.е.н., доцент*

*Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Брановського  
м. Кривий Ріг, Україна*

## **КОНКУРЕНТНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Як свідчать результати дослідження Економічної і соціальної ради ООН, починаючи з 1980 року, світ перейшов на якісно новий етап свого розвитку – етап глобалізації. Функціонування в нових умовах обумовлює трансформації та модифікації стратегій розвитку суб'єктів міжнародних економічних відносин. Результатом такої трансформації та модифікації є генеза стратегії конкурентного співробітництва.

Конкурентне співробітництво є стратегічною альтернативою виключно конкурентної поведінки, і передбачає співробітництво між економічними суб'єктами у суперництві за економічні блага. Відпо-

відний тип взаємодії позначається у англомовній літературі терміном «co-opetition». При цьому відзначається, що у різних випадках конкуренція та співробітництво можуть сполучатись у рамках конкурентного співробітництва у різних пропорціях, їх співвідношення може змінюватись із часом (від жорсткого суперництва до співпраці або навіть дружнього злиття) або концентруватись у різних сферах. Так, як свідчить результати проведеного аналізу, найчастіше у практиці своєї діяльності підприємства використовують наступні організаційні форми конкурентного співробітництва: децентралізована, «лідерська» (централізована) та аутсорсингова.

Усю сукупність факторів, які впливають на розвиток конкурентного співробітництва, можна умовно поділити на 2 групи: фактори, які стримують розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва, та фактори, які стимулюють його розвиток.

Одним із індикаторів стану та особливостей перебігу процесу конкурентного співробітництва підприємств в умовах глобалізації є стан та динаміка показника «Злиття та поглинання».

Як свідчить проведений аналіз, у 2000-2013 рр. світовому ринку злиттів та поглинань притаманні наступні тенденції та особливості:

1. Фіксується зменшення кількості угод із злиттів та поглинань у світі – з 10576 угод у 2000 році до 8624 угод у 2013 році.

2. У географічній структурі світового ринку злиттів та поглинань лідерські позиції за кількістю укладених угод, пов'язаних як із придбанням активів, так і з їх продажем займають розвинені країни – на частку зазначеної групи країн припадає в середньому 73,5% угод із злиттів та поглинань (у середньому 76,4% угод, пов'язаних із придбанням активів, та 70,5% угод, пов'язаних із продажем активів).

3. У галузевій структурі світового ринку злиттів та поглинань ТНК найбільша частка угод фіксується у сфері послуг. Так, на сферу послуг припадає в середньому 62% угод ТНК, пов'язаних із продажем активів, та 69,5% – угод, пов'язаних із придбанням.

#### Література:

1. Обзор мирового экономического и социального положения, 2013 год: задачи в области обеспечения устойчивого развития <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N13/305/65/PDF/N1330565.pdf?OpenElement>.

2. Ravensburg N.G. Economic and other benefits of the entrepreneurs' cooperative as a specific form of enterprise cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.copac.coop/publications/2011-ilo-copac-entrepreneurs%20cooperative.pdf>.

3. Raghuram G. Creative destruction and competition behaviors during the process of creative destruction [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scripts.cac.psu.edu/users/r/u/rug14/65.Cooperative%20and%20competitive%20behaviors%20during%20the%20process%20of%20creative%20destruction.pdf>.

4. Бранденбургер, А. Co-operation. Конкурентное сотрудничество в бизнесе [Текст]: / А. Бранденбургер А., Б. Нейлбафф; [Пер. с англ.] – М.: ООО «Кейс» : ООО «Омега-Л», 202. – 352 с.

5. Доклад о мировых инвестициях, 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf).

**ГУРМАК В.М.**

*аспірантка кафедри міжнародного менеджменту  
Київського національного економічного університету  
м.Київ, Україна*

## **РОЗВИТОК СУДНОБУДУВАННЯ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ**

Нерівномірність розміщення ресурсів на планеті, віддаленість регіонів, де видобуваються корисні копалини де вони переробляються і де здійснюється збут виробленої продукції, велика частка острівних держав у світовому експорті та імпорті і, нарешті, розвинені експортно-імпортні відносини між державами, що знаходяться на різних материках, – все це фактори, що сприяють розвитку послуг морського транспорту, а це в свою чергу є чинником конкуренції в світовому суднобудуванні. Суднобудування Південної Кореї займає провідні позиції в світі, а для країни воно стало рушійною силою економічного розвитку, що забезпечує провідну роль у формуванні ВВП країни, дає можливість підтримувати низький рівень безробіття.

Південнокорейське суднобудування в даний час переживає справжній бум, країна є лідером у світі з будівництва суден, її частка на глобальному ринку становить 51,2% [4,5]. Перший у Південній Кореї сучасний суднобудівний завод відкрив «Hyundai Heavy Industries» у 1973 році. Корея послідовно пройшла свій шлях від будівництва простих судів з імпортних комплектуючих в 1970-і роки через глибоку спеціалізацію виробництва машин та устаткування в 1980-і до статусу світової верфі №1 до кінця 1990-х. Перша трійка найбільших у світі виробників судів сьогодні складається з південнокорейських компаній – Hyundai Heavy Industries, Samsung Heavy Industries і Daewoo Shipbuilding and Marine Engineering. У першу десятку входять і інші корейські компанії – Hyundai Mipo Dockyard, Hyundai Samho Heavy Industries, Hanjin Heavy Industries and Construction і STX. Корейські суднобудівні компанії вийшли на перше місце в світі за обсягом виробництва ще в 2005р., і на їх частку припадало 35,8% від загальносвітового виробництва. Суднобу-

дівні потужності Південної Кореї виросли з 190,000 тонн у 1971 році до 13 млн. тонн судів загальною вартістю \$565.5 млрд. у 2013р. [6]. Корейські суднобудівники на даний момент стійко домінують на світовому ринку, виробляючи супертанкери і морські бурові установки. Найприбутковішим є будівництво танкерів для перевезення зрідженого газу.

Сьогодні суднобудівна галузь Південної Кореї налічує близько 300 заводів, 30 з яких можуть і будують судна дедвейтом більше 10.000 т. Це стало результатом продуманої промислової політики, яку впродовж останніх 30-40 років проводили держава і провідні бізнес-групи Кореї. Феноменально швидкий ріст суднобудівної галузі в Південній Кореї став можливий завдяки серйозному відношенню менеджменту компаній до розробки та впровадження технічних новинок. Конкурентною перевагою Кореї, крім системної державної промислової політики, стала значна монополізація індустрії з боку інтегрованих бізнес-груп («чеболів»), чий адміністративний ресурс і фінансові можливості дозволяли досить вільно вкладати кошти в масштабні проекти розвитку, співвідносячи свою поведінку з урядовою стратегією.

Що стосується тенденції розвитку суднобудування, то слід зазначити постійне зростання виробництва і наявність стимулів до вдосконалення технологій і пошуку нових шляхів мінімізації витрат. Цей стимул забезпечується своєрідною «гонкою» Південної Кореї та Китаю за лідируючу позицію в світовому суднобудуванні та отримання максимальної частки всіх замовлень. Крім конкуренції, розвитку суднобудування також сприяють особливості геополітичного положення Південної Кореї – основними торговими партнерами Південної Кореї виступають держави, зв'язок з якими може забезпечуватися тільки морським сполученням: це США, Китай, Японія.

Корея обрала шлях інтенсифікації науково-технічного прогресу і активне впровадження інновацій в суднобудуванні. Ці слова можна знайти в будь-яких звітах і презентаціях корейських суднобудівників. Основні ризики на цьому шляху пов'язані з розвитком «економіки знань», а точніше – з проекцією темпів цього зростання на темпи зростання виробництва основних конкурентів, відрив від яких Південна Корея планує здійснити в сегментах з високою доданою вартістю. Це вимагає вже не тільки безперервного трансферу технологій з-за кордону, а й розвитку науково-інженерної бази всередині країни. Особливо при фокусуванні на будівництві «офшорного флоту», де частка імпорту ключових технологій висока, робота носить чисто виробничий характер, а участь корейських концернів у

процесі власне розробки виробів мінімальна.

Що стосується перспектив розвитку «економіки знань», то становить Кореї можна охарактеризувати двояко. З одного боку, в останнє десятиліття вона займає третє місце за часткою витрат на НДДКР у ВВП (і п'яте місце за абсолютним обсягом витрат на НДДКР), випереджаючи за цим показником навіть таких визнаних технологічних лідерів, як США і Німеччина, і впевнено тримаючись врівень з ними по числу науково-дослідних працівників на душу зайнятого населення. Ці показники відображають політику уряду і керівництва провідних бізнес-груп, спрямовану на інтенсифікацію досліджень і розробок. З іншого боку, сам масштаб стимулювання НДДКР є, по суті, наслідком визнання очевидних проблем корейського дослідного сектора, а ефективність подібного вкладу поки не настільки висока. Це видно хоча б з таких показників, як обсяг наукових публікацій і кількість патентних заявок.

Світові тренди свідчать, що розміщення суднобудівного виробництва в країнах, що розвиваються, в тому числі і в Кореї, зараз вигідно розвиненому світу. Безумовно, в Кореї спостерігається поступове зростання вартості трудових ресурсів, як і в деяких інших країнах, що розвиваються. Однак поки немає альтернатив розміщення верфей в інших регіонах, де досі робоча сила залишається дешевою, на приклад в Африці.

**Висновок.** Сучасний тренд розвитку світової економіки показує, що торгівля між різними країнами і регіонами тільки збільшується в обсягах, тобто все більше і більше країн стають активними суб'єктами на світовому торговому ринку, а торгове сполучення між багатьма з них може здійснюватися тільки по морю. Таким чином, у світі навряд чи незабаром зникне необхідність існування і постійного розвитку і вдосконалення суднобудівних виробництв., і Україна в цих процесах має зайняти суттєві позиції.

#### Література:

1. South Korea's sinking shipbuilding industry [Special series – part II] [http://www.hani.co.kr/arti/english\\_edition/e\\_business/654386.html](http://www.hani.co.kr/arti/english_edition/e_business/654386.html)
2. Weathering the Storm: Korea's Shipbuilding Industry <http://www.keia.org/publication/weathering-storm-korea%E2%80%99s-shipbuilding-industry>
3. Транспортний бізнес 2008-2014 Режим доступу: [http://tbu.com.ua/articles/mirovov\\_sudostroenie\\_na\\_perelome.html](http://tbu.com.ua/articles/mirovov_sudostroenie_na_perelome.html)
4. Рейтинги країн за обсягами імпорту за даними Центрального Розвідувального управління, CIA World Factbook [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2087rank.html>
5. Рейтинги країн за обсягами імпорту за даними Центрального Розвідувального управління, CIA World Factbook [Електронний ресурс] – Режим досту-



пу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html>

6. Seven Korean Shipbuilders Rank in Top 10 // Marine Talk Online Portal [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.marinetalk.com/articles-marine-companies/art/7-Korean-Shipbuilders-Rank-in-Top-10-xxx000123742OT.html>

7. SOUTH KOREA – A Country Study. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.country-data.com/frd/cs/krtoc.html#kr0100>

**ЧУРУТА І.М.**

*аспірант кафедри аудиту та економічного аналізу  
Національний університет державної податкової служби України  
м. Ірпінь, Україна*

## **РОЛЬ ОФШОРНИХ ЗОН В ІНВЕСТИВАННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Одним із найпримітніших явищ сучасної світової економіки є бурхливий розвиток і широке розповсюдження офшорних зон. Актуальність теми визначається впливом офшорних зон і функціонуючих в них компаній на перерозподіл фінансових ресурсів, що пов'язано з притоком і відтоком капіталу, що в свою чергу спричиняє опосередкований вплив на економіку України і на світову економіку в цілому.

Проблемі офшорних зон присвячені дослідження та публікації таких науковців та вчених як Власова В.П., Кушнір Д.В., Крикуненко К.В., Селезень П.О., Кобушко І.М., Говорун Я.В., Панченко С.О., Захарова Л.В., Рязанова Н.А., Хейфец Б.А., Пацан М.М. та інші.

Офшорними зонами називають країни (території) з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, певним рівнем банківської або комерційної секретності, мінімальною або повною відсутністю резервних вимог центрального банку або обмежень по конвертуванні валюти, відносно простими вимогами з ліцензування і регулювання фінансових компаній і інших фірм, а також з поширенням пільгового режиму виключно на нерезидентні компанії, які не здійснюють діяльність на території юрисдикції і забезпеченням ефективного режиму фінансової секретності [1].

Складна система оподаткування в Україні спонукає все більше і більше підприємців до активного пошуку засобів планування та мінімізації податків. Саме тому розвиток співробітництва з офшорни-

ми зонами для України посідає значне місце, з кожним роком зростають обсяги офшорних операцій [2].

Починаючи з 1990 року з української економіки в офшори виведено 167 млрд. дол. США. Ця цифра була отримана на основі розрахунків, які включають дані МФВ та національних центрбанків, тому не враховують ввезення в офшори матеріальних цінностей. Заявлена сума виведених з України коштів перевищує обсяг валового внутрішнього продукту за 2011 рік – 165,2 млрд. дол. США, крім того, вона більш ніж удвічі більше обсягу державного боргу на кінець червня – 60 млрд. дол. США. 167 млрд. дол. США за 21 рік означає, що кожен рік з української економіки йшло по 8 млрд. дол. США. Втім частина цих коштів повернулася назад у вигляді іноземних інвестицій і кредитів, а також фінансування виборчих проектів [3].

Офшорні зони відіграють дуже важливу роль в інвестуванні економіки України, тому що більшість інвестицій з України та в Україну здійснюється через офшорні компанії. Розглянемо це питання більш детально.

Обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу на 1 січня 2014 року становив 6,575 млрд. дол. США, зокрема до країн ЄС – 6,061 млрд. дол. США, або 92,2% від їх загального обсягу, до країн СНД – 412,5 млн. дол. США, або 6,3%, до інших країн світу – 102,1 млн. дол. США, або 1,5%. Прямі інвестиції з України надходили до 46 країн світу. З них до Кіпру було спрямовано 5,819 млрд. дол. США, що становить приблизно 96% від обсягу інвестицій в ЄС та 88,5% від загального обсягу інвестицій.

Аналогічні тенденції простежуються і при здійсненні інвестицій в економіку України. Станом на 1 січня 2014 року обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України з початку інвестування, становив 58,157 млрд. дол. США.

На кінець 2013 року основними інвесторами України залишаються такі країни, як Кіпр – 19,036 млрд. дол. США, Німеччина – 6,292 млрд. дол. США, Нідерланди – 5,562 млрд. дол. США, РФ – 4,287 млрд. дол. США, Австрія – 3,258 млрд. дол. США, Велика Британія – 2,714 млрд. дол. США, Британські Віргінські острови – 2,494 млрд. дол. США, Франція – 1,826 млрд. дол. США, Швейцарія – 1,325 млрд. дол. США, Італія – 1,268 млрд. дол. США. На ці країни припадає майже 83% від загального обсягу прямих інвестицій [4].

З вищенаведених даних можна зробити висновок, що з 10 найбільших країн-інвесторів в українську економіку 2 країни є офшорними зонами, а саме Британські Віргінські о-ви та Швейцарія, 1

країна є територією зі сприятливим рівнем оподаткування – Кіпр, яка також донедавна вважалася офшорною зоною. У загальному підсумку ці 3 країни інвестували в українську економіку 22,855 млрд. дол. США, що становить 39,3% від загального обсягу інвестицій.

Отже, найбільшим інвестором в українську економіку станом на початок 2014 року був Кіпр. Зрозуміло, що не кіпріоти інвестують в Україну, маємо справу з репатріацією капіталів українських бізнесменів [5]. І взагалі цей острів залишався найприйнятнішою транзитною зоною для переведення українського капіталу в традиційні безподаткові офшорні юрисдикції (Британські Віргінські острови, Беліз, Панама, тощо) [2]. Кабінет Міністрів України у листопаді 2012 року підписав з урядом Республіки Кіпр Конвенцію про уникнення подвійного оподаткування і запобігання ухиленню від сплати податків на доходи, згідно з якою Україна має намір відмовитися від 30-річної практики надання податкових пільг компаніям, зареєстрованим у цій країні. За таких умов реєстрація бізнесу на Кіпрі значною мірою втрачає свою приналежність [6].

У зв'язку з цим Кіпр у 2013 році скоротив обсяг прямих інвестицій в економіку України більш ніж у три рази – до 1,3 млрд. дол. США з 4,4 млрд. дол. США в 2012 році. У той же час Кіпр зберіг лідерство серед країн-інвесторів в Україну. Частка Кіпру в обсязі інвестицій в українську економіку за підсумками 2013 року становила 45%, а частка країни за весь час інвестування – 32,7%.

Загальний обсяг кіпрських інвестицій в Україну становив на 1 січня 2014 року становив 19,0 млрд. дол. США при загальному обсязі інвестицій в Україну з моменту інвестування 58,2 млрд. дол. США. Також слід відмітити, що частка вкладень з України в Кіпр також впала до 7 млн. дол. США у 2013 році, в той час, як в 2012 році обсяг інвестицій з України в Кіпр становив 0,5 млрд. доларів США [7]. Тому слід зазначити, що на ринку офшорних юрисдикцій, після ситуації з Кіпром відбувається значний перерозподіл потоків. Українські компанії активно освоюють латиноамериканський і африканський напрямки.

Отже, з метою мінімізації податків і захисту свого капіталу українські бізнесмени використовують офшорні зони практично у всіх видах діяльності. Більше того, наші підприємці перебувають серед топ-20 світових лідерів за кількістю створених офшорних компаній та об'ємом виведеного в них капіталу, що становить 167 млрд. дол. США. У зв'язку з цим на офшорні зони припадає найбільша частка інвестицій з України та в Україну. Найбільшою країною-донором і країною-акцептором українських інвестицій є Кіпр,

на який припадає 88,5% інвестицій з України та 32,7% інвестицій в Україну. Через використання офшорних зон з кожним роком зростають суми недоотриманих бюджетом України коштів у вигляді податкових надходжень. Після економічної кризи на Кіпрі та ратифікації нової конвенції між Україною та Кіпром бізнес у цій країні перестав бути вигідним для українських бізнесменів. Тому на ринку офшорних юрисдикцій відбувається значний перерозподіл потоків. Українські компанії активно освоюють латиноамериканський і африканський напрямки.

#### Список використаних джерел

1. Офшорна зона [Електронний ресурс] / Вікіпедія – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Офшорна\\_зона](http://uk.wikipedia.org/wiki/Офшорна_зона)
2. Лютік О. Розвиток офшорних центрів та їх вплив на економіку України [Електронний ресурс] / О. Лютік// – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2010/Economics/75163.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/75163.doc.htm)
3. З України виведено в офшори 167 мільярдів [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/news/11135.html>
4. Приплив прямих інвестицій в Україну скоротився удвічі [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/02/14/420036/>
5. Струк О. Офшорам батіг, резидентам – пряник [Електронний ресурс] / О. Струк// – Режим доступу: <http://archive.kontrakty.ua/gc/2009/18/1-pozhar-po-planu.html?lang=ua>
6. Кушнар'ов І. Офшорний статус контрагента: податковий облік [Електронний ресурс] / І. Кушнар'ов// – Режим доступу: <http://kushnarov-ab.com.ua/ru/?p=165>
7. Кіпр втричі скоротив інвестиції в економіку України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/02/17/420390/>

## **Секция 2: ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**

**ВОЛОТОВСЬКА Г. С.**

*студентка 2 курсу магістратури економічного факультету  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
м. Київ, Україна*

### **МЕТОДИКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів підприємницької діяльності тісно пов'язана з ризиком. В умовах, коли крім ринкової невизначеності, вступають у дію політичні фактори, суб'єкти господарювання зазнають більш серйозного ступеня невизначеності. В науковій літературі відсутнє однозначне трактування сутності фінансового ризику, особливостей та економічного змісту, відсутній єдиний підхід до класифікації фінансових ризиків підприємства. Визначення К.П. Бурого можна вважати найбільш точним та ґрунтовним: фінансовий ризик – це ризик, який виникає при здійсненні економічним суб'єктом господарської діяльності і виникає в фінансовому полі, тобто при роботі з грошовими ресурсами та іншими фінансовими інструментами, та який може призвести до позитивних або негативних відхилень фінансових показників діяльності суб'єкта [2].

Фінансові ризики підприємства надзвичайно різноманітні, і, щоб ефективно управляти ними, їх класифікують за основними ознаками. Диба М. І. порушує тему невірності наявних класифікацій фінансових ризиків. Так, деякі з наведених класифікацій фінансових ризиків розроблені з порушенням вироблених практичною логікою правил побудови класифікацій, що створює обмеження для практичного застосування останніх. Поділ фінансових ризиків на зовнішні та внутрішні зумовлюється домінуючими чинниками у творенні ризиків. [3].

Пропонується класифікація фінансових ризиків на систематичний та несистематичний види. Так, систематичний ризик характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із несприятливими змінами кон'юнктури різних видів фінансового ринку. Несистематичний ризик характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із неефективною діяльністю підприємства [1].

Беручи за основу запропоновані підходи Боронос В.М. та Диби М. І. вважаємо доцільним побудувати найбільш повну схему внут-

рішніх (несистематичних) та зовнішніх (систематичних) ризиків. В рамках внутрішніх та зовнішніх ризиків виокремлено основні види фінансових ризиків підприємства на основі інших наявних підходів класифікації фінансових ризиків.

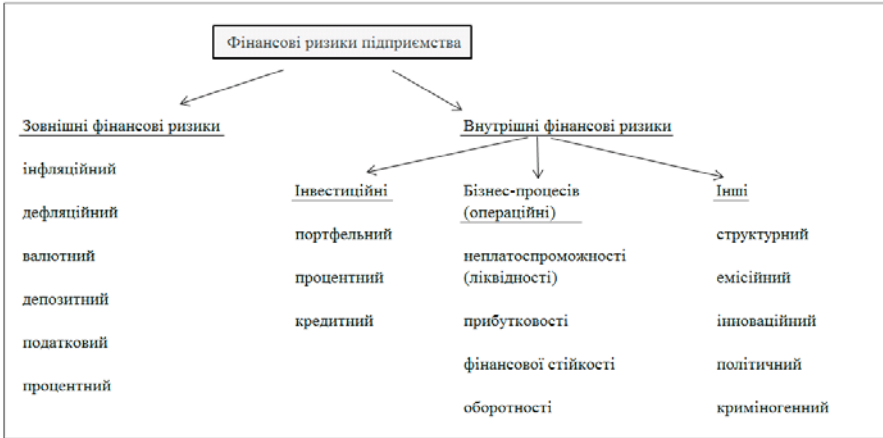


Рис. 1.1.3. Класифікація фінансових ризиків підприємства.

Джерело: складено автором на основі [1, 2, 3, 5, 7].

Крім класифікації за видами фінансових ризиків, у практиці формування системи ризик-менеджменту підприємств поширені інші системи класифікації фінансових ризиків підприємства.

За об'єктом, що характеризується, виокремлюють такі групи фінансових ризиків:

- ризик окремої фінансової операції. Він характеризує в комплексі весь спектр видів фінансових ризиків, властивих окремій фінансовій операції (наприклад, ризик, пов'язаний з придбанням конкретної акції);
- ризик різних видів фінансової діяльності (наприклад, ризик інвестиційної чи кредитної діяльності підприємства);
- ризик фінансової діяльності підприємства в цілому [7].

За джерелами виникнення фінансові ризики підприємства прийнято поділяти на:

- систематичний ризик, що характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із несприятливими змінами кон'юнктури різних видів фінансового ринку;
- несистематичний ризик характеризує ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із неефективною діяльністю підприємства [1].

За можливістю передбачення фінансові ризики поділяються на наступні дві групи:

- прогнозований фінансовий ризик, що характеризує ті види ризиків, які пов'язані з циклічним розвитком економіки, зміною стадій кон'юнктури фінансового ринку;
- непрогнозований фінансовий ризик характеризує види фінансових ризиків, які не можна передбачити. Прикладом таких ризиків є ризик форс-мажорної групи, податковий ризик [5].

Крім того, використовують і інші класифікації фінансових ризиків підприємства: за об'єктом оцінювання – ризик окремої фінансової операції, ризик сукупності фінансових операцій, ризик фінансової діяльності підприємства; за сукупністю фінансових інструментів – індивідуальний фінансовий ризик, портфельний фінансовий ризик; за рівнем фінансових втрат – допустимий, критичний та катастрофічний; за можливістю страхування – страхований та не страхований фінансові ризики підприємства тощо.

Різноманітність видів ризику та неможливість їх повного уникнення створюють необхідність вивчення методів управління фінансовими ризиками. Під ризик-менеджментом слід розуміти систему управління ризиками на підприємстві, що передбачає використання методів та інструментів, спрямованих на виявлення, ідентифікацію ризиків, розрахунок ймовірності настання, їх оцінку та нейтралізацію [6]. Існує численна кількість класифікацій механізмів впливу на ризик, основні з них систематизовано на рис. 1.3.3.



Рис. 1.3.3. Механізми управління ризиками.

Джерело: складено автором на основі [3, 4, 6, 8].

Найбільш простим методом у системі внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є їх уникнення. Уникнення ризику означає відмову від реалізації заходу (проекту), пов'язаного з ри-

зиком. Разом з тим, як правило, уникнення ризику означає для підприємця відмову від прибутку [4].

Суть методу прийняття ризику на себе або утримування ризику. – покриття збитків за рахунок власних фінансових ресурсів компанії. При цьому може йтися про планове прийняття ризику та про незаплановане. Використання методу виправдане в тих випадках, коли: частота збитків невисока; величина потенційних збитків невелика [8].

Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків – це система методів мінімізації їх негативних наслідків, що обираються та здійснюються в рамках самого підприємства. Найбільш поширеними у використанні є наступні прийоми зменшення ризику підприємств: диверсифікація, страхування, лімітація, хеджування, а також придбання додаткової інформації [3].

Запропоновані методики управління ризиками підприємства можуть послабити дію негативних ризикових факторів чи взагалі уникнути їх. Головною метою управління ризиками на підприємстві може бути отримання прибутку, а у довгостроковій перспективі – стійке та ефективне функціонування підприємства та забезпечення високого потенціалу розвитку в майбутньому.

#### **Література:**

1. Боронос В.М. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / за заг. ред. В.М. Бороноса. – Суми: Вид-во СумДУ, 2012. – 539 с.
2. Бурій К.П. Економічна сутність фінансових ризиків / К. П. Бурій // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – №168. – Ч. 1. – С. 160-166.
3. Диба М. І. Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М.І. Диба // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – 2008. – № 635. – С. 22–28.
4. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
5. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев / Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
7. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. –К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 336 с.
8. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. – К.: ІВЦ “Видавництво «Політехніка»”, 2004. – 200 с.



**РУДАКОВСЬКА О.О.**

*магістр кафедри Фінанси і кредит  
Міжнародний університет фінансів  
м. Київ, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Управління – це діяльність, пов'язана з впливом керуючого суб'єкта на керований об'єкт з метою досягнення певних результатів Управління притаманне всім сферам людської діяльності, в тому числі економічної та фінансової. Управління фінансами – це складова частина управління економікою, його здійснює спеціальний апарат з допомогою специфічних прийомів і методів.

Мета роботи полягає в узагальненні та уточненні положення та поняття теоретичного підґрунтя процесу управління фінансовими ресурсами підприємств.

На основі аналізу літературних джерел досліджено існуючі теорії розвитку економічних систем, особливості яких полягають у тому, що розвиток економіки країни обмежується її внутрішнім потенціалом та полягає у якісних перетвореннях в економічній, соціальній, політичній, науково-технічній, ресурсній, інституціональній та екологічній сферах.

Визначено поняття "розвиток", яке базується на таких положеннях: розвиток об'єкту визначається його внутрішнім станом, а тому – сутність виявлення альтернатив розвитку полягає у діагностиці існуючого потенціалу, і як наслідок: управління розвитком – це процес формування потенціалу та створення умов для його реалізації. Під розвитком фінансових ресурсів слід розуміти процес, що забезпечує якісні зміни фінансового стану підприємства, підґрунтям як його загального розвитку, так й фінансового, на базі забезпечення фінансової стійкості, позитивної динаміки рентабельності діяльності та активної інформаційної взаємодії з суб'єктами середовища життєдіяльності. [6]

Органи місцевого самоврядування у сфері фінансів відповідно до своїх повноважень: самостійно розробляють і виконують відповідні місцеві бюджети; використовують вільні бюджетні кошти, додатково отримані в процесі виконання місцевих бюджетів; мають право встановлювати розміри ставок місцевих податків і зборів, перелік яких затверджується Верховною Радою України; мають повноваження у сфері ціноутворення; мають право здійснювати місцеві по-

зики, випускати місцеві цінні папери та організовувати грошово-речові лотереї; можуть виступати гарантами під надання кредитів підприємствам і установам, що належить комунальній власності. [7]



Рис. 1. Суб'єкти управління місцевими фінансами в Україні

Сукупність усіх організаційних структур, які здійснюють управління фінансами, створює фінансовий апарат. Управлінська діяльність включає в себе такі функціональні елементи: планування, в ході якого кожен суб'єкт господарювання оцінює свій фінансовий стан, виявляє резерви збільшення фінансових ресурсів та напрямки їх ефективного використання; оперативне управління в якості комплексу заходів, що проводяться на основі оперативного аналізу конкретної фінансової ситуації.

Мета оперативного управління – досягти максимального ефекту при мінімальних затратах шляхом своєчасної зміни фінансових відносин і керівництва фінансовими ресурсами; контроль, пронизливий всі стадії управлінської діяльності і одночасно має велике самостійне значення. У процесі контролю порівнюються фактичні результати із запланованими і виявляються резерви.

Розподіл функцій в управлінні фінансами між органами державної влади і управління:

Верховна Рада України, як єдиний орган законодавчої влади, приймає закони, в тому числі з фінансових питань, затверджує Державний бюджет України та вносить зміни до нього, здійснює

контроль за виконанням Державного бюджету України, приймає рішення щодо звіту про його виконання; визначає засади внутрішньої і зовнішньої політик. [1]

Верховна Рада України створює постійно діючий орган контролю Рахункову палату, яка підпорядковується і підзвітний Верховній Раді

Рахункова палата: здійснює контроль за виконанням законів України та постанов Верховної Ради, виконанням Державного бюджету України, фінансуванням загальнодержавних програм в частині, що стосується використання коштів Державного бюджету України, здійснює за дорученням Верховної Ради та її комітетів контрольні функції в межах своєї компетенції; контролює ефективність управління коштами Державного бюджету України Державним казначейством України; контролює інвестиційну діяльність органів виконавчої влади; контролює виконання рішень Верховної Ради про надання Україною позик і економічної допомоги іноземним державам, міжнародним організаціям, передбачених у Державному бюджеті України; контролює касове виконання Державного бюджету України Національним банком України та уповноваженими банками, перевірка кошторис витрат, пов'язаних з діяльністю Верховної Ради України і ін. [2]

Президент України, як глава держави, створює у межах коштів, передбачених у Державному бюджеті України, для здійснення своїх повноважень консультативні, дорадчі та інші допоміжні органи і служби; підписує закони, прийняті Верховною Радою України, має право щодо прийнятих законів із наступним поверненням їх на повторний розгляд Верховної Ради України.

Кабінет Міністрів України як вищий орган у системі органів виконавчої влади, забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики, політики у сферах праці та зайнятості населення, соціального захисту, освіти, науки і культури, охорони природи, екологічної безпеки і природокористування; організовує розробку проекту закону про Державний бюджет України і забезпечує виконання затвердженого Верховною Радою України Державного бюджету України, надає Верховній Раді України звіт про Міністерство фінансів України, як центральний орган виконавчої влади, підпорядкований Кабінету Міністрів України, забезпечує проведення єдиної державної фінансової, бюджетної, податкової політики спрямованої на реалізацію визначених завдань економічного та соціального розвитку України, здійснює координацію діяльності у цій сфері інших центральних органів виконавчої влади. [4]

Національний банк України є основною фінансовою інституцією у сфері грошового ринку. Саме він здійснює емісію грошей, які є

інструментом фінансових відносин, і регулює грошовий обіг у країні. Важливе завдання Національного банку – організація ефективного функціонування кредитної системи. Він проводить реєстрацію комерційних банків і видає ліцензії на окремі види банківських операцій (наприклад, валютні операції). [1]

Національний банк здійснює нагляд за діяльністю комерційних банків за допомогою встановлення економічних нормативів (мінімального розміру статутного фонду, показників ліквідності та платоспроможності і ін.) і розмірів обов'язкових резервів. Важлива його функція в банківській системі – забезпечення проведення міжбанківських розрахунків та кредитування комерційних банків, тобто він є банком банків. Національний банк проводить значну роботу з обслуговування уряду. Він виконує агентські послуги з розміщення державних цінних паперів і обслуговування державного боргу, організовує касове виконання бюджету, проводить міжнародні розрахунки держави. Національний банк здійснює валютну регуляцію і визначає офіційні курси валют чи валютні коридори. [3]

Комерційні банки формують банківську систему і виконують такі основні функції: акумуляція тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб; проведення безготівкових розрахунків; касове обслуговування готівкового обігу; кредитування; агентські та інші послуги клієнтам банку. В умовах ринкової економіки комерційні банки являють собою серцевину фінансової системи, виконуючи роль кровоносної мережі в економіці. Концентруючи значну масу фінансових ресурсів і спрямовуючи кредитні потоки, вони відіграють провідну роль у розвитку кожної країни. Тому економічна та фінансова міць країни визначається в першу чергу потенціалом її банківської системи. [2]

Міжбанківська валютна біржа проводить торги з купівлі-продажу іноземних валют. Ціни, які формуються на цій біржі, характеризують ринковий курс валют, тобто той, який складається під впливом попиту та пропозиції, як на національні, так і на іноземні валюти. Крім того, операції з купівлі-продажу валют здійснюються на міжбанківському валютному ринку.

Страхові компанії укладають угоди на страхування, приймають страхові платежі і виплачують страхові відшкодування, інвестують тимчасово вільні кошти. Вони розробляють форми, види і умови страхування, встановлюють розміри страхових тарифів. [5]

Основними цілями розвитку міжбюджетних відносин є:

1) підвищення рівня життя, забезпечення соціальної захищеності та рівного доступу населення до суспільних послуг і соціальних гарантій на всій території країни;

2) забезпечення стійкого економічного розвитку за оптимального використання ресурсного і податкового потенціалів кожного з регіонів і країни в цілому;

3) зміцнення державного устрою і територіальної цілісності країни, запобігання відцентровим тенденціям і конфліктам між владою різних рівнів з приводу розподілу і використання ресурсів національної бюджетної системи на користь реалізації довготермінової стратегії територіального розвитку

*Таблиця.1 Система фінансових відносин в Україні*

| № | Суб'єкти фінансових відносин                            | Вид фінансових відносин  |
|---|---|--|
| 1 | Держава і підприємства                                  | Платежі до державного бюджету Відрахування до різних фондів державного, регіонального та галузевого рівня Бюджетне фінансування  |
| 2 | Підприємства різних типів і організаційно-правових форм | Платіжні зобов'язання постачальників і покупців. Штрафні санкції та неустойки за порушення договірної дисципліни. Фінансова винагорода за виконання особливих вимог замовника. |
| 3 | Підприємство та його структурні підрозділи              | Обслуговування господарських зв'язків  |
| 4 | Підприємство і його працівники                          | Матеріальне стимулювання працівників   |
| 5 | Державні органи різних рівнів управління                | Розподіл диференціальної ренти. Фінансування природничої охоронних заходів. Фінансування регіонів, територіально-виробничих комплекс   |
| 6 | Держава і організації та установи                       | Бюджетне фінансування. Система оподаткування   |
| 7 | Держава і населення                                     | Пенсії, допомоги, стипендії, соціальні виплати, податки, лотереї, вклади на депозити і т.д.  |

Суб'єкти управління використовують в кожній сфері і кожній ланці фінансових відносин специфічні методи цілеспрямованого впливу на фінанси. В той же час їм притаманні і єдині прийоми і способи управління. В управління фінансами можна виділити такі важливі функціональні елементи, як: планування, оперативні управління й контроль.

Планування займає одне з найважливіших місць в системі управління фінансами. При плануванні будь-який суб'єкт господарювання всебічно оцінює стан фінансів, оцінює можливості збільшення фінансових ресурсів, визначає напрямки їх більш ефективно-

го використання. Планові рішення приймаються на основі аналізу фінансової інформації, яка базується на бухгалтерській, статистичній та оперативній звітності. [3]

Оперативне управління представляє собою комплекс заходів, що розробляються на основі оперативного аналізу поточної фінансової ситуації і мають на меті отримання максимального ефекту за мінімумом затрат за допомогою перерозподілу фінансових ресурсів. Суть оперативного управління полягає в раціональному використанні фінансових ресурсів з метою покращення господарської діяльності. [4]

Контроль як елемент управління здійснюється як в процесі планування, так і в процесі оперативного управління. Він дозволяє співставити фактичні результати по використанню фінансових ресурсів з плановими, виявляти резерви зростання фінансових ресурсів і більш ефективного їх використання.

Розрізняють стратегічне та оперативне управління фінансами.

Стратегічне управління полягає у встановленні обсягів фінансових ресурсів через прогнозування на перспективу для реалізації цільових програм, пов'язаних з піднесенням економіки, вирішенні соціальних проблем тощо. Його здійснюють Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Президент. [5]

Оперативне управління фінансами здійснюють Міністерство фінансів України; дирекції позабюджетних фондів, страхових організацій; фінансові служби міністерств, місцевих органів влади, підприємств та організацій.

#### **Література:**

1. Загальна теорія фінансів: Підручник / Л.А. Дробозіна, Ю.Н. Константинова, Л.П. Окунева та ін .; Під ред. Л.А. Дробозиной. – М .: Банки і біржі. ЮНИТИ, 1995. – 256 с.
2. Фінанси / В.М. Родіонова, Ю.Я. Вавилов, Л.І. Гончаренко та ін .; Під ред. В.М. Родіонової. – М .: Фінанси і статистика, 1995.-432 с.
3. Місцеві фінанси України / Кравченко В. І. – К.: Знання, 1995. – 432с.
4. Стефанюк І. Б. Державне управління і фінансовий контроль в умовах ринку / Фінанси України 8 / 99.
5. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.:НІОС. – 2000.
6. Карман З.М. Фінансова прозорість підприємства в управлінні розвитком фінансових ресурсів / З.М. Карман // Управління розвитком: Зб. наук. ст. ХНЕУ. – Харків: ХНЕУ, 2005. – №1. – С. 131 – 138
7. Ганевич Є. М .. Фінанси. Курс лекцій. – О: ПАЛЬМІРА, 2009. – 520 с., 2009р.

**ЧЕКМАРЁВА К.М., ПИРОЖКОВА М.А.**

*студенты Дальневосточного федерального университета,  
г. Владивосток, Россия*

**САЛТЫКОВ М.А.**

*научный руководитель, к.э.н., доц. кафедры «Финансы и кредит»,  
Дальневосточный федеральный университет,  
г. Владивосток, Россия*

## **УЧАСТИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ**

Развитие российской экономики и банковского сектора, а также совершенствование законодательства, в том числе и укрепление рыночных механизмов, способствует тому, что международные финансовые институты проявляют все больший интерес к российскому рынку и многие из них стремятся занять в российском банковском секторе перспективные позиции.

За последние несколько лет количество российских банков постоянно снижается (Рисунок 1).

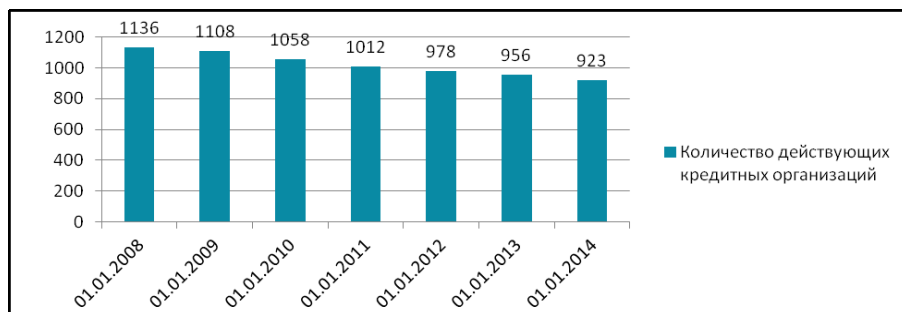


Рис. 1. Динамика количества действующих кредитных организаций в России, единиц

В соответствии с данными Центрального Банка РФ по состоянию на 01.01. 2014 года количество коммерческих банков в России по сравнению с данными на 01.01.2008 года снизилось на 18,7% или на 213 банков составляло – 923 единиц. В 2013 году Центробанком были отозваны лицензии у 33 кредитных организаций [2], а за первое полугодие текущего года – еще у 38 банков [2], что в свою очередь приводит к дополнительному давлению на динамику банковского сектора страны. На основе этого можно сказать, что

сохраняется тенденция последних лет к сокращению числа действующих кредитных организаций. Это сопровождается увеличением доли банков с участием иностранного капитала, которая на 01.01.2014 года составила 12% от общего числа банков страны (Рисунок 2).



Рис.2 .Количество действующих кредитных организаций с участием нерезидентов в уставном капитале

Банком с иностранным участием признается банк, доля уставного капитала которого принадлежит нерезидентам юридическим или физическим лицам. При этом требуется официальное уведомление Банка России о покупке нерезидентами доли в банке размером от 1 до 10%. Большой пакет требует получения разрешения у Центробанка [3;5]. За последние 7 лет в период с 1.01.2008 по 1.01.2014 количество банков с иностранным участием увеличилось на 24,2%, то есть на 49 банков [4]. Но при этом и увеличилась доля в общем числе банков с иностранным участием кредитных организаций, в которых резиденты оказывают существенное влияние на принимаемые нерезидентами решения. В рассматриваемый период она возросла с 4,5% или 9 банков до 11,5% и 29 банков [2;4].

Международная инвестиционная позиция банковского сектора страны заключается в следующем. Прямые инвестиции в активы на 01.01.2014 составили 12 697 млн. долларов США, что на 7% выше показателя предшествующего периода. По удельному весу кредитов физическим лицам в кредитных портфелях на 01.01.2014 так же выделяются банки с участием иностранного капитала – 34,4% активов. Доля кредитов физическим лицам в их общем объеме по банковскому сектору для банков с участием иностранного капитала составила 21%. Доля вклада в формирование финансового результата банковского сектора для банков с участием иностранного капитала



составила 15,1%. Рентабельность активов составила 1,8%, а капитала – 13,1%. Доля в формировании финансового результата доходов от операций с иностранной валютой у банков с участием иностранного капитала возросла до 8,5%. Банки с участием иностранного капитала имеют наибольшую долю чистых прочих доходов среди других групп банков – 10,1% [2;4]. В целом присутствие банков с иностранным участием полезно для российской финансовой системы. Иностранный капитал в банковской системе России позволяет получить ряд возможностей и преимуществ для экономики в целом. К основным из них относятся:

1. возможность применения зарубежного опыта современных банковских технологий;

2. возможность использования новейших и эффективных методов маркетинга и менеджмента;

3. применение современных методов и инструментов контроля и снижения рисков;

4. значительная надежность банков;

5. возможность привлечения финансовых ресурсов по пониженным процентным ставкам и увеличения конкурентоспособности депозитной и кредитной политики для банков с иностранным капиталом за счет высокого кредитного рейтинга;

6. возможность оказания квалифицированного консультирования и услуг по сопровождению клиентов на международных финансовых рынках.

Одним из наиболее важных факторов способствующих развитию национального банковского сектора является приток иностранного капитала. Наиболее популярными банками с участием 100% иностранного капитала являются: Райффайзен и ЮниКредит Банк. Рассмотрим каждый банк подробнее.

Юникредит Банк является одной из крупнейших универсальных кредитных организаций в России с участием 100% иностранного капитала, принадлежащий UniCredit Bank Austria AG, Вена, Австрия. На 01.11.14 банк занимает 9 место в России по величине активов нетто в размере 1 127 257,4 млн. рублей. По размеру чистой прибыли банк находится на 10 месте в стране (10 092,1 млн. рублей). По сумме кредитов физическим лицам в размере 158 158,3 млн. рублей, кредитная организация на 12 месте, при этом основная доля 69,3% приходится на кредиты сроком более трёх лет. А по сумме кредитов юридическим лицам банк занимает 9 место (578 503,9 млн. рублей). Рентабельность активов-нетто равна 1,3% [1;2].

Райффайзен Банк также относится к числу универсальных банков с 100% иностранным участием. Кредитная организация принад-

лежит к крупному австрийскому банковскому холдингу Raiffeisen. Банк занимает 13 место в России по размеру активов нетто, которые составляют на 01.11.14 года 816 826,1 млн. рублей. По чистой прибыли Райффайзен занимает 6 место в России (15 677,9 млн. рублей). Сумма кредитов физическим лицам равна 200 969,1 млн. рублей, что соответствует 9 месту в России. 75,8% приходится также на кредиты сроком более трёх лет. По сумме кредитов предприятиям и организациям банк уступает Юникредит банку и занимает 10 место в стране со значением 369 031,8 млн. рублей. При этом рентабельность активов-нетто составляет 2,5% [1;2].

Помимо преимуществ участия иностранного капитала в развитии российской банковской системе существуют следующие недостатки:

1. увеличение доли импортной техники и оборудования;
2. подавление отечественных банков-конкурентов;
3. усиление зависимости от других государств;
4. ослабление стимула к проведению национальных НИОКР.

Подводя итог всему вышесказанному, можно отметить, что в настоящее время иностранные инвестиции играют значительную роль в увеличении капитализации российского банковского сектора. Несмотря на выявленные негативные последствия, национальная банковская система нуждается в присутствии зарубежного капитала. Поэтому экономике России необходимо привлекать иностранные инвестиции, в том числе в банковский сектор, совершенствовать законодательную базу прав и обязанностей инвесторов, повышать качество корпоративного управления, способствовать снижению некоммерческих рисков вложений и ускорению перехода на международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а так же повышать доверие иностранных партнеров.

### Литература:

1. Банки.ру: информационный портал. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.banki.ru/>
2. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.cbr.ru>
3. Приказ Банка России от 23.04.1997 N 02-195 (ред. от 17.05.2012) "О введении в действие Положения об особенностях регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями и о порядке получения предварительного разрешения Банка России на увеличение уставного капитала зарегистрированной кредитной организации за счет средств нерезидентов"
4. Статистический бюллетень Банка России № 10 (257). [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1410r.pdf>
5. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 (в ред. от 01.12.2014) [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/bank/>

## **Секция 3: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

**ГИМАЕВА А.И.**

*Студент финансового менеджмента  
Института Управления Экономикой и Финансов  
Казанского Федерального Университета  
г.Казань, Россия*

### **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО НГДУ «АЗНАКАЕВСКНЕФТЬ»**

О состоянии финансового положения предприятия свидетельствует множество показателей: структура активов, ее состав, капитал и обязательства по состоянию на начало и конец отчетного периода, увеличение заемного и собственного капитала, а также изменение рентабельности активов за анализируемый период, изменения в расположении средств и в источниках их формирования. Именно это позволяет выявлять причины отклонений от нормативных значений и сформировать оценку перспективы финансового развития, также способствует выявлению возможностей увеличения капитала, способности обеспечивать стремительный и существенный рост прибыли и, конечно же, своевременно расплачиваться по обязательствам.

Существует прямое влияние: увеличение определенных статей баланса прямо пропорционально отражается на размере оборотного капитала, и так же соответственно при уменьшении. На примере баланса рассмотрим конкретные его статьи, а именно:

- денежные средства и денежные эквиваленты;
- внеоборотные активы;
- оборотные активы;
- дебиторская задолженность и другие.

Исходя из данных приведенных в балансе ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть» за отчетный 2013 год, сгруппируем активы и пассивы по степени их ликвидности. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 свидетельствует о достаточно низкой ликвидности баланса ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть», т.к. не соблюдаются первое, второе и четвертое неравенства за анализируемый период.

**Секция 3: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

Таблица 1

**Группировка активов и пассивов баланса  
ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть»**

| Группировка активов  | 2012     | 2013     | Оптимальное соотношение | Группировка пассивов   | 2012     | 2013     |
|--|----------|----------|-------------------------|--|----------|----------|
| Наиболее ликвидные активы А1 (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)           | 167      | 35       | ≥                       | Наиболее срочные обязательства П1 (Кредиторская задолженность, задолженность по выплате доходов учредителям)       | 441638   | 661714   |
| Быстрореализуемые активы А2 (краткосрочная дебиторская задолженность, прочие оборотные активы) | 451362   | 124086   | ≥                       | Краткосрочные обязательства П2 (займы и кредиты, резервы предстоящих платежей, прочие краткосрочные обязательства) | 3495454  | 4182518  |
| Медленореализуемые активы А3 (запасы, НДС по приобретенным ценностям)                          | 668402   | 784187   | ≥                       | Долгосрочные обязательства П3  | 430      | 0        |
| Труднореализуемые активы А4 (внеоборотные активы, долгосрочная дебиторская задолженность)      | 10745455 | 13484742 | ≤                       | Постоянные пассивы П4 (Собственный капитал, доходы будущих периодов)   | 7927864  | 9548818  |
| Итого  | 11865386 | 14393050 |                         |  | 11865386 | 14393050 |

Невыполнение неравенства  $A1 < P1$  свидетельствует о неплатежеспособности компании на момент составления баланса и показывает, что у ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть» недостаточно абсолютно ликвидных активов на покрытие наиболее срочных обязательств. В структуре оборотных активов значимую часть занимают денежные средства и денежные эквиваленты, величина которых соответственно уменьшилась на 79 %: с 167 тыс.руб. до 35 тыс.руб., сумма оборотных активов уменьшилась на 211623 тыс.руб. или 18,89 %. Доля в общей сумме активов снизилась с 21 до 4 %, т.е. на 17 %.

Остановимся подробнее на невыполнении условия четвертого неравенства, которое свидетельствует о том, что величина группы постоянных пассивов меньше величины группы труднореализуемых

**Секция 3: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

активов, причиной которого является недостаточность собственных оборотных средств. Это означает, что в отчетном периоде ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть» осуществляло достаточно рискованную финансовую политику, привлекая для формирования долгосрочных финансовых вложений во внеоборотные активы значительную часть собственных обязательств. Для стабилизации ситуации ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть» необходимо избегать финансовые риски путем привлечения долгосрочных заемных средств, однако, долгосрочных заемных обязательств в организации к 2013 году нет. Вместо этого предприятие прибегает к решению финансирования внеоборотных активов за счет краткосрочных обязательств, срок возврата которого наступает гораздо быстрее, чем окупятся внеоборотные активы.

Проведем сравнительный анализ ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть» по состоянию на 31.12.2013 г., результаты которого отражены в таблице 2.

Таблица 2

**Сравнительный аналитический анализ  
ОАО НГДУ «Азнакаевскнефть» на 31.12.2013 г.**

| Наименование статей                                      | Начало года | Конец года | Темп изм. в % | В% к валюте баланса | Начало года | Конец года | изм.     |
|--|-------------|------------|---------------|---------------------|-------------|------------|----------|
| Валюта баланса   | 11865386    | 14393050   | 21            | 0,17                | 1           | 1          | 0        |
| Оборотные активы   | 1119931     | 908308     | -18,89%       | 0,0147              | 21          | 4          | 17       |
| Внеоборотные активы                                      | 10745455    | 13484742   | 25            | 0,1903              | 0,9056      | 0,9369     | -0,03    |
| Денежные средства и денежные эквиваленты                 | 167         | 35         | -79%          | 0,00000917          | 0,00014     | 0,000002   | 0,000012 |
| Основные средства  | 10194041    | 13233335   | 30            | 0,2112              | 0,85        | 1          | 0,15     |
| Дебиторская задолженность                                | 451362      | 124086     | -75,5         | 0,0227              | 3,8         | 0,86       | 2,94     |
| Кредиторская задолженность (краткосрочные обязательства) | 391522      | 635622     | 62            | 0,017               | 0,033       | 0,0442     | -0,01116 |

В целом проводя сравнительно аналитический анализ исходя из данных таблицы 2, можно прийти к выводу, что сумма хозяйствен-

них средств, находящихся на балансе предприятия (валюта баланса) за два года финансово-хозяйственной деятельности увеличилась с 11 865 386 до 14 393 050 тыс.руб., т.е. на 2 527 664 тыс.руб., или 21 %. Увеличение активов произошло только за счет увеличения внеоборотных активов на 2 739 287 тыс.руб., или 25 %. Основные средства возросли на 3 039 294 тыс.руб., или 30 %, а их доля в общей сумме активов возросла с 0,85 до 1 %, т.е. на 0,15 %. Дебиторская задолженность за год значительно уменьшилась с 451 362 тыс.руб. на 124 086 тыс.руб., или 75,5 %, а ее доля в валюте баланса уменьшилась с 3,8 до 0,86 %, т.е. на 2,94 %.

Данные анализа баланса дают возможность оценить существующие на предприятии условия расчетов с дебиторами и кредиторами и их финансовые последствия. На начало года балансовые остатки дебиторской задолженности ниже балансовых остатков кредиторской задолженности, что составило 87413 тыс. руб., но на конец года дебиторская задолженность меньше кредиторской в значительных размерах на 574535 тыс.руб., то есть предприятие в 2013 г. фактически не пользуется бесплатным ресурсом у своих кредиторов.

Все это, естественно, отражается на финансовом положении организации, которому необходимо прибегнуть к стабилизации экономического положения и повышения эффективности оборачиваемости оборотного капитала за счет привлечения долгосрочных обязательств и усовершенствования и контроля системы расчетов с дебиторами.

**КЕНЧОШВИЛІ К.О.**

*аспірантка кафедри економіки агропромислових формувань  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
ім. В. Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

## **РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ФОРМУВАННІ АГРАРНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

Вивчення та оцінка теперішньої ситуації в країні з фінансового, економічного та політичного боку свідчить, що важливим залишається питання підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світовій арені і особливо на ринку Європейського Союзу (ЄС).

Після аналізу структури зовнішньої торгівлі України зазначимо, що країна реалізує експортний потенціал вітчизняного АПК далеко не повністю. Актуальність вирішення цієї проблеми особливо посилюється у зв'язку із підвищенням можливості співпраці України в сфері АПК з країнами ЄС, а також важкими політичними стосунками з Росією. Тому формування аграрних підприємств в транснаціональні компанії дозволить здійснити пряме іноземне інвестування (ПІІ) як за межі країни так і на її території, що сприятиме в свою чергу підвищенню ефективності розвитку вітчизняного АПК.

Автори теми прямого інвестування в спеціалізованій економічній літературі відзначають, що для успішного здійснення ПІІ, підприємству необхідно відповісти на наступні важливі запитання: Які існують реальні причини, можливості та переваги аграрних підприємств для того, щоб стати транснаціональною компанією? Що аграрне підприємство в змозі запропонувати іноземному ринку? Які існують переваги аграрного підприємства над іншими на внутрішньому і зовнішньому ринках? Чи володіє обрана країна географічними перевагами? Відповідь на ці питання дає теорія англійського вченого – це еkleктична теорія Даннінга (John Harry Dunning, 2001 р.), який назвав її питаннями OLI (ownership, location, internalization – власність, місцезнаходження, інтернаціоналізація).

Сутність та особливості поняття прямих іноземних інвестицій знаходять своє відображення в двох основних підходах, що склалися в 1950-1970-х рр., які розкривають тлумачення їх природи:

1) підхід «чому і як» (по суті справи, це підхід «зсередини»), який базується на характеристиках підприємства, що дають їй переваги при здійсненні ПІІ;

2) підхід «куди» (або підхід «ззовні»), який базується на характеристиках країни, що впливають на прийняття підприємством рішення про пряме інвестування в її економіку [1, ст. 15-16].

Наведені вище два підходи, а точніше їхній синтез, був відображений в еkleктичній парадигмі Дж. Даннінга, про яку згадували ми раніше. Остання включає в себе три необхідних передумови, виходячи з яких підприємство приймає рішення про здійснення ПІІ:

1) переваги власності (O), або «чому» прямі іноземні інвестиції – це вигода від володіння нематеріальними активами, які створюють переваги по відношенню до інших фірм ринку;

2) переваги місцезнаходження (L), або «куди» прямі іноземні інвестиції – це вигода від використання переваг інтернаціоналізації укупі з факторами виробництва, розташованими за кордоном;

3) переваги інтернаціоналізації (І), або «як» прямі іноземні інвестиції – це вигода від самостійного використання нематеріальних активів, ніж від їх передачі якому-небудь незалежному закордонному партнеру [1, ст. 26].

Дж. Даннінг порівнює дані переваги з трьома ніжками стільця: кожна з ніжок підтримує дві інших, а значить – і рівновагу трьох-ніжника в цілому. Отже, кожна з цих трьох ніжок може вважатися найголовнішою в триніжку і тому підстав вважати що якась одна з ніжок стільця є головною по відношенню до іншої, немає [2, ст. 45].

Прямі іноземні інвестиції слід розглядати як інструмент інвестування іноземних компаній у вітчизняний агробізнес, так і у зворотному напрямку – за межі країни. А якісно та ефективно здійснити останнє можливо лише за рахунок створення вітчизняних ТНК. Залучення іноземних інвестицій, в порівнянні з традиційними джерелами фінансування, дає додаткові можливості, що полягають у використанні зарубіжного організаційного та управлінського досвіду, доступу до новітніх технологій, розвитку експортного потенціалу підприємницьких структур та економіки в цілому. Тому з огляду на це важливим є аналіз прямих іноземних інвестицій в Україну та за її межі. Переглядаючи таку статистику, можна зробити висновок, що спільні заходи з поглиблення взаємодії та інтеграції між Україною та ЄС приносять свої результати та економіка України зменшує свою залежність від РФ. Щоб глибше зрозуміти, що відбувається в торговельних відносинах між Україною та ЄС і Україною та РФ, слід звернутися до якісної структури експорту України до ЄС та РФ [4]. Так, за 9 місяців 2014 року обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС склав 34,7% від загального обсягу торгівлі товарами України. Експорт товарів до країн ЄС за той самий період становив 31,8% від загального обсягу експорту України, тоді як імпорт товарів з країн ЄС – 37,7% від загального обсягу імпорту України. У двосторонній торгівлі між сторонами зберігається негативне сальдо, однак констатується його суттєве зменшення у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 5 230,8 млн. дол. США [3].

Взаємодія з ЄС, в умовах які склалися, є дуже важливою і наразі цей експорт – є джерелом валютних надходжень та утримує від повного колапсу економіку країни. Тому забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку двосторонніх економічних відносин між Україною та Європейським Союзом є питанням стратегічного значення, від реалізації якого залежить подальше економічне співробітництва між країнами. Одне з основних очікувань бізнесу від підписання й виконання владою Угоди про асоціацію з Євро-



### Секція 3: ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛЕННЯ ПРЕДПРИЯТТЯМИ

---

пейським Союзом – це поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Вітчизняний агросектор зі значним експортним потенціалом може стати рушієм розвитку національної економіки, надаючи імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню України.

За усіма макроекономічними критеріями та оцінками на сьогоднішній день Україна відстає від більшості розвинених країн і залишається на периферії інвестиційних потоків. Тому підвищення інвестиційної привабливості національної економіки потребує формування стабільної державної політики у сфері іноземного інвестування, розрахованої на довгострокову перспективу, та її успішного зваженого поетапного здійснення, виходячи з чітко визначених національних цілей та пріоритетів. Також на нашу думку основним чинником на даному етапі розвитку країни є вдосконалення системи управління аграрними підприємствами та створення на їх основі ТНК, які повинні становити більшою мірою лівову частку експорту в країні ЄС, тим самим збільшуючи відсоток прямих іноземних інвестицій. Головними напрямками такої політики, на нашу думку, мають стати наступні:

- підвищення стабільності та прозорості політичної системи України, зменшення рівня її коруппованості;
- забезпечення стабільності законодавчої бази, її наближення до міжнародних стандартів;
- вдосконалення системи оподаткування, виходячи з обсягів, форм інвестування, а особливо пріоритетів держави в інвестуванні окремих галузей;
- сприяння виходу українських підприємств на зовнішні ринки капіталу;- регулювання вивозу капіталу за кордон, створення комплексної і цілісної системи валютного контролю міжнародних розрахунків українських резидентів;
- формування позитивного іміджу України, з базуванням як на світовому досвіді, так і на усвідомленні українських реалій;

Відсутність в економіці країни високотехнологічного іноземного капіталу, непослідовність ринкових трансформацій, недоліки механізму залучення іноземного капіталу обумовлюються незначним позитивним впливом прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток України та аграрні підприємства на сучасному етапі. У загальній структурі експорту України впродовж останніх років частка продукції АПК в середньому становила 14,65 %, посідаючи друге місце після металургійної продукції. Дотримуючись і надалі такої тенденції зростання ролі АПК, можна досягти підвищення ефективності завдяки ПП.

**Література:**

1. Dunning, J. H. Explaining International Production / J. H. Dunning. London: Unwin Hyman, 1988.
2. Dunning, J. H. Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor? / J. H. Dunning / / Journal of International Business Studies. 1998. V. 29. N 1. P. 45–66.
3. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>
4. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/>

## **Секція 4: ЕКОНОМІКА ПРІДПРИЯТТЯ**

**ВІЛЬГУЦЬКА Р.Б.**

*асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва  
Національний університет «Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

### **ФРАКТАЛЬНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ МАТРИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

У багатьох наукових працях, присвячених менеджменту [1,2], науковці розглядали різні види організаційних структур управління в залежності від їх форми та виду діяльності підприємства. Досліджуючи машинобудівні підприємства, можна стверджувати, що машинобудівні підприємства здебільшого використовують матричні організаційні структури управління. Вони належать до структур адаптивного типу, які за характером є комбінованими. Матричні організаційні структури управління є двовимірними, оскільки можуть будуватись не лише за типом зв'язків між структурними підрозділами підприємства (лінійні і функціональні), але й за видами реалізовуваних проектів, за регіональною ознакою, видом продукції, що виробляє підприємство, тощо.

Проведені дослідження показали, що в умовах застосування матричних організаційних структур управління можливим є виникнення синергічних ефектів. Критичний аналіз видів подій, сукупність яких репрезентує процес формування матричних організаційних структур управління машинобудівних підприємств, дозволяє стверджувати, що синергічні ефекти від їх побудови найбільш очевидні тоді, коли матриці формуються у поєднанні із методом побудови мережеских графів. Особливістю матричних структур є те, що у їх структурі передбачаються певні типові компоненти, які за будовою, а також лінійними і функціональними зв'язками з іншими компонентами дублюються. Так, якщо побудова матричної організаційної структури управління здійснюється за видами реалізовуваних проектів, то загальне керівництво конструкторськими, технологічними, матеріально-технічними, фінансовими та іншими аспектами усіх виконуваних проектів підприємства відбуватиметься за відповідними лінійними вертикалями. Тобто, один раз розробивши алгоритм побудови певної компоненти організаційної структури управління під-

приємством, в подальшому його можна використовувати для дублювання таких інших аналогічних компонентів, що сприятиме економії часу і коштів, а отже, виникненню ефекту синергії.

За результатами проведених досліджень виявилось, що найбільші витрати часу – це витрати пов’язані із формуванням посадових інструкцій управлінських працівників, а також положень про структурні підрозділи підприємства, що у свою чергу, пов’язано із працездатністю підготовки цих документів, а також їх кількістю. Аналізування отриманих даних показало, що в середньому на момент створення організаційної структури управління кожне машинобудівне підприємство формує по десять структурних підрозділів, у кожному з яких, у середньому, по п’ять осіб. Як наслідок, левова частка витрат часу припадає саме на виконання цих видів робіт.

Застосування методів аналізу і синтезу у поєднанні із теорією множин дозволило виділити елементи структурних компонентів матричних організаційних структур управління, а саме: множину елементів, що репрезентує виконавців певного проекту ( $\left\{ W_z^c \right\}$ ), а також

множини елементів лінійного ( $\left\{ L_x^a \right\}$ ) і функціонального ( $\left\{ F_y^b \right\}$ )

управління виконавцями певного проекту. Сукупність цих множин є структурною компонентою ( $\left\{ S_k^3 \right\}$ ) матричної організаційної структури

управління машинобудівним підприємством за ознакою реалізованих проектів. У формалізованому вигляді відношення між цими множинами можна записати так:

$$\left\{ W_z^c \right\} \cup \left\{ L_x^a \right\} \cup \left\{ F_y^b \right\} \equiv \bigcup \left\{ S_k^3 \right\}. \quad (1)$$

Множина  $\left\{ S_k^3 \right\}$  є не лише об’єднанням множин  $\left\{ W_z^c \right\}$ ,  $\left\{ L_x^a \right\} \wedge \left\{ F_y^b \right\}$ ,

але й виступає їх континуумом. Крім того,  $\left\{ W_z^c \right\}$  є місцем перетину

$\left\{ L_x^a \right\} \wedge \left\{ F_y^b \right\}$ , тобто

$$\left. \begin{aligned} \bigcup_{k=1}^3 S_k &\cong \left( \left\{ \begin{matrix} a \\ L_x \\ x=1 \end{matrix} \right\} \cup \left\{ \begin{matrix} c \\ W_z \\ z=1 \end{matrix} \right\} \right) ; \\ &\left( \left\{ \begin{matrix} b \\ F_y \\ y=1 \end{matrix} \right\} \cup \left\{ \begin{matrix} c \\ W_z \\ z=1 \end{matrix} \right\} \right) ; \\ \left\{ \begin{matrix} a \\ L_x \\ x=1 \end{matrix} \right\} \cap \left\{ \begin{matrix} b \\ F_y \\ y=1 \end{matrix} \right\} &\cong \left\{ z \mid z \in \left\{ \begin{matrix} a \\ L_x \\ x=1 \end{matrix} \right\} \wedge z \in \left\{ \begin{matrix} b \\ F_y \\ y=1 \end{matrix} \right\} \right\} . \end{aligned} \right\} \quad (2)$$

Загалом кожна структурна компонента матричної організаційної структури управління є фракталом, тобто самоподібною структурою, малі частини якої в довільному збільшенні є подібними до неї самої. На рис. 1. наведено круговий фрактал матричної організаційної структури управління машинобудівним підприємством. На представленому рисунку  $x$  і  $y$  є елементами множини лінійного і, відповідно, функціонального управління виконавцями проектів, які реалізуються на підприємстві. У свою чергу,  $z$  репрезентує виконавців проектів. Верхній лівий індекс кожного елемента  $z$  означає номер реалізованого проекту, верхній правий індекс – функціональне підпорядкування керівникам структурних підрозділів підприємства, а нижній індекс – лінійне підпорядкування керівнику

відповідного проекту, жирним кругом позначено  $\left\{ \begin{matrix} b \\ F_y \\ y=1 \end{matrix} \right\}$ , кругом із пунктирною лінією –  $\left\{ \begin{matrix} a \\ L_x \\ x=1 \end{matrix} \right\}$ , кругом із тонкою лінією –  $\left\{ \begin{matrix} c \\ W_z \\ z=1 \end{matrix} \right\}$ .

Враховуючи те, що матрична організаційна структура може будуватись не лише за видами реалізовуваних проектів, але й передбачати географічне чи продуктове диференціювання, то вона є сукупністю фракталів  $O_m = f(F_1, F_2, \dots, F_n)$ , де  $O_m$  – матрична організаційна структура управління машинобудівним підприємством;  $F_1, F_2, \dots, F_n$  – фрактали, які утворюють  $O_m$ .

Таким чином,

$$O_m = f(F_1, F_2, \dots, F_n) \square \bigcup_{k=1}^3 S_k \cup \dots \cup \bigcup_{k=1}^3 S_k . \quad (3)$$

01251660288251666432251662336125166336025166438412516654081

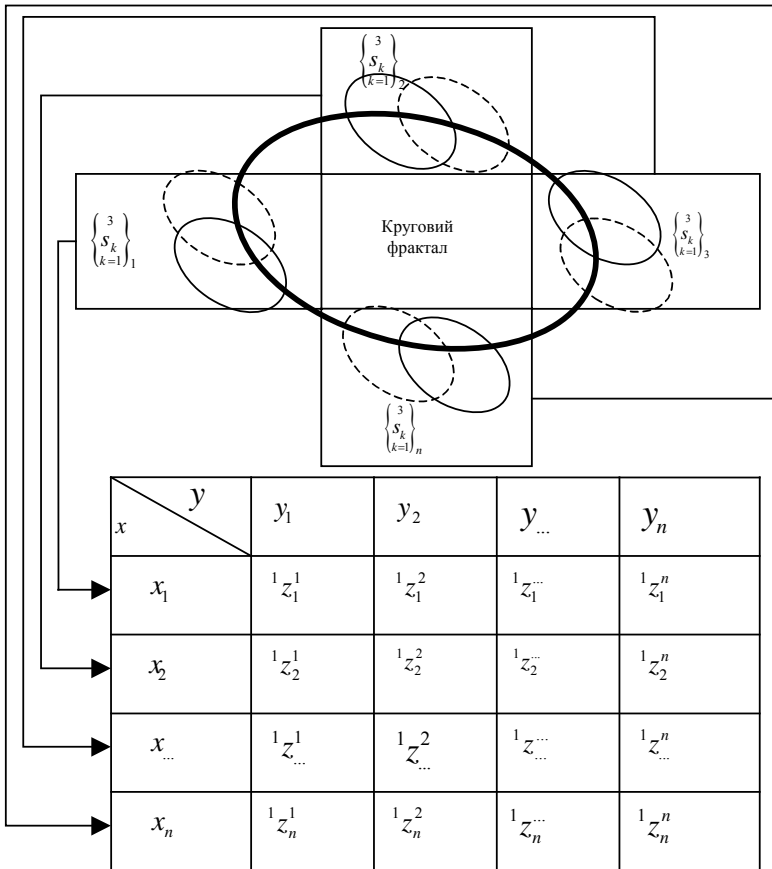


Рис. 1. Круговий фрактал матричної організаційної структури управління машинобудівним підприємством.

Примітки: розроблено автором.

Отже, використання фрактальності в якості властивості матричних організаційних структур управління для збільшення їх масштабу сприяє зростанню резервів часу на формування організаційної структури управління. У результаті застосування цього підходу в поєднанні з інструментарієм теорії мережеских графів можливим є ідентифікування синергічного ефекту, зокрема у формі появи економії витрат часу і коштів на просторовий розвиток чинної організаційної структури управління машинобудівним підприємством.

**Література**

1. Управління підприємством: організаційно-економічний аспект: Монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Нижника, канд. екон. Наук, доц. М.В. Ніколайчука. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 389с.
2. Лагоша Б.А. Методы и модели совершенствования организационных структур / Лагоша Б.А. – М.: Наука, 1989. – 125 с.

**ТОЛСТАЯ Н.В.**

*Аспірант кафедри економічної теорії  
Херсонський державний університет  
м. Херсон, Україна*

**АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ЗАТ «ІНДУСТРІАЛЬНА МОЛОЧНА КОМПАНІЯ»**

Підвищення рівня ефективності використання стратегічного потенціалу аграрних підприємств відіграє провідну роль в успішному вирішенні економічних і соціальних завдань, досягненні головної мети виробництва – підвищення прибутковості. Теоретичне обґрунтування визначення розміру, структури, функцій і закономірностей розвитку стратегічного потенціалу як економічної категорії має не лише методологічне, а й практичне значення, оскільки від ефективності його використання значною мірою залежать темпи розвитку сільського господарства України [2].

Враховуючи той факт, що агросектор в Україні – це галузь, яка має природні конкурентні переваги і продукція якої в найближчі 50-100 років буде необхідна в світі. Адже, по потенціалу аграрних підприємств Україна стабільно входить в топ-10 по багатьом параметрам. І за кількістю сільгоспземель (41 млн. га), і за кількістю землі, придатної до обробки (32 млн. га), за виробництвом кукурудзи (ми в топ-6) і по вирощуванню пшениці (топ-10). Україна – один із найкрупніших світових постачальників сільгоспкультур [1].

ЗАТ «Індустріальна молочна компанія» (далі ІМК) є однією з 10-ти найбільших аграрних компаній в Україні. Основні напрямки діяльності: виробництво сільськогосподарських культур (кукурудза, пшениця, соняшник, соя, картопля); зберігання та переробка сільськогосподарських культур; виробництво молока [3].

ІМК використовує сучасні сільськогосподарські технологічні прийоми, виробничу та управлінську практику та здійснює інвестиції для придбання нових технологій, машин та обладнання. Переважно використовуються технології no-till та mini-till, що означає,

що сільськогосподарські землі не обробляється або піддається мінімальному обробітку. Використання зазначеної технології вимагає менше годин машиновитрат на гектар землі та дозволяє зберегти більше вологи, що підвищує врожайність. У 2013 році розпочато впровадження технології strip-till. Крім того, володіє та використовує значні обсяги сховищ, які розташовані поблизу районів її виробничої діяльності. Компанія використовує тільки власні сховища. Потужності по зберіганню ІМК наразі на 100% задовольняють потреби компанії в зберіганні продукції і мають достатній потенціал задовольнити ці потреби в короткостроковій перспективі за умови зростання обсягів продукції.

Не менш важливим ресурсом ЗАТ «ІМК» є кваліфікований персонал. Адже, мотивовані співробітники є одним із найцінніших фактором успіху для корпоративного підприємства, що працює в сільськогосподарській галузі. «ІМС» завжди можете розраховувати на кваліфікований і цілеспрямований персонал, із року в рік загальна кількість співробітників підприємства зростає, так наприклад у 2013 році порівняно з 2012 роком зросла на 53,8 % [3].

На відміну від продажів сільськогосподарської продукції, які мають чіткий сезонний характер, продаж свіжого молока забезпечує стабільні фінансові надходження протягом всього року, що дає можливість компанії покривати свої загальні та адміністративні витрати, а також інші операційні витрати протягом періоду низьких цін, коли надходження від продажу сільгосппродукції є мінімальними. Станом на 31.12.2012 поголів'я великої рогатої худоби ІМК налічувало 10184 голови, в тому числі 4484 корови. Спостерігається постійний ріст середніх надоїв на фермах ІМК, що зазвичай суттєво вищі за середні надої по Україні [3].

Проводячи аналіз стратегічного потенціалу ЗАТ «Індустріально Молочна компанія» ми оцінили наявні ресурси корпоративного підприємства та ефективність їх використання, наступним етапом є проведення порівняльного аналізу з основними конкурентами або лідерами галузі. Аналізуючи діяльність сільськогосподарських корпоративних підприємств на території України, нами було виділено декілька конкурентів, які займаються вирощуванням сільськогосподарських культур, серед них:

- ✓ Агрохолдинг «Мрія» [4];
- ✓ ВАТ компанія «Агро-трейд» [5];
- ✓ Компанія «Grain Alliance» (Зерновий альянс) [6].

Серед перелічених корпоративних підприємств лідируючі позицію за обсягом валового доходу займає Агрохолдинг «Мрія» (табл.1.1). Проте ЗАТ «ІМК» за останній рік збільшив обсяг свого



**Секція 4: ЕКОНОМІКА ПРІДПРИЯТТЯ**

валового доходу на 77 % у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, що безперечно підвищує його стратегічний потенціал серед підприємств-конкурентів сільського господарського виробництва.

Таблиця 1.1

Валовий дохід корпоративних підприємств, що займаються вирощуванням сільськогосподарських рослин (у тис.дол.США)

|                        | За II квартал (6 місяців). |                                     |                  |          |                                     |                  | %   |
|------------------------|----------------------------|-------------------------------------|------------------|----------|-------------------------------------|------------------|-----|
|                        | 2013 рік                   |                                     |                  | 2012 рік |                                     |                  |     |
|                        | Дохід                      | Собівартість реалізованої продукції | Валовий прибуток | Дохід    | Собівартість реалізованої продукції | Валовий прибуток |     |
| 1. ЗАТ «ІМК»           | 114023                     | 60200                               | 53823            | 66061    | 35721                               | 30340            | +77 |
| 2 «Агро-трейд»         | 269858                     | 232910                              | 36948            | 212033   | 169189                              | 42844            | -13 |
| 3. Агро холдинг «Мрія» | 253803                     | 83980                               | 169823           | 209215   | 51694                               | 157521           | +7  |
| 4. «Grain alliance»    | 42070                      | 37535                               | 4535             | 358644   | 289141                              | 69503            | -93 |

Оцінку стратегічного потенціалу ЗАТ «Індустріально Молочна компанія» ми проведемо за допомогою графоаналітичного методу «Квадрат потенціалів» для побудови якого використаємо дані щодо діяльності підприємства 2012 році у порівнянні з аналогічними даними 2013 року. Скориставшись алгоритмом ми розрахували довжину всіх векторів і отримали такі результати: В 1 2012 = 18,55; В 1 2013 = 38,55; В 2 2012 = 21,65; В 2 2013 = 26,65; В 3 2012 = 24,01; В 3 2013 = 25,7; В 4 2012 = 72,3; В 4 2013 = 4,5 та побудували квадрат потенціалу для ЗАТ «Індустріально Молочна компанія» (див.рис.1.1).

Отже, в цілому стратегічний потенціал ЗАТ «ІМК» можна охарактеризувати як середній за розміром та незбалансований, адже квадрат має не правильну форму, вектор «фінанси» є «хворобливим вектором», що є явним свідченням дисгармонії елементів стратегічного потенціалу. Що стосується взаємозв'язку між формою та розміром квадрату стратегічного потенціалу ЗАТ «ІМК» з його життєвим циклом, то дане підприємство знаходиться на стадії розвитку, про що свідчить зростання векторів «виробництво», «менеджмент» та «маркетинг» у порівнянні з 2012 роком. Проте суттєвим

недоліком для стратегічного потенціалу ЗАТ «ІМК» залишається зменшення четвертого вектора «фінанси» по відношенню до минулого року.

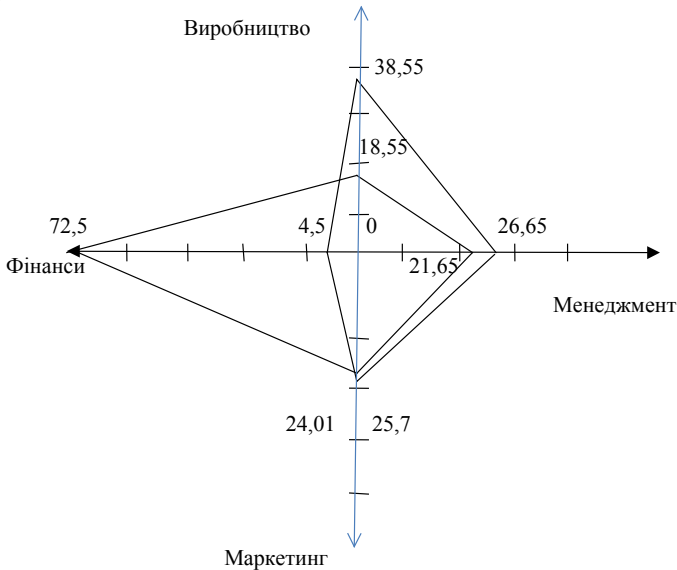


Рис.1.1. Квадрат потенціалу  
ЗАТ «Індустріальна Молочна компанія»

#### Література:

1. Аграрний потенціал України: [електронний ресурс] // Новини // ФЛП «Тарасевич В.А.». – Режим доступу: <http://tarasevich.com.ua/n105509-agrarnij-potentsal-ukrayini.html>. – останнє відвідування 08.01.15р.
2. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку [монографія] / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.
3. Офіційний веб-сайт Закритого акціонерного товариства «Індустріальна Молочна Компанія» [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://imcagro.com.ua/index.php/uk>. – останнє відвідування 08.01.15р.
4. Офіційний веб-сайт Агрохолдинг «Мрія» [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mriya.ua/>. – останнє відвідування 08.01.15р.
5. Офіційний веб-сайт ВАТ компанія «Агро-трейд» [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrotrade.ua/>. – останнє відвідування 08.01.15р.
6. Офіційний веб-сайт Компанія «Grain Alliance» [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grainalliance.com>. – останнє відвідування 08.01.15р.

## **Секция 5: ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

**ЛЕЛЮК Ю. В.**

*аспірант кафедри менеджменту та економіки  
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв  
м. Київ, Україна*

### **ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЗАКЛАДІВ КУЛЬТУРИ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ**

Успіх роботи закладів культури у сільській місцевості залежить від персоналу, його знань, компетентності, кваліфікації, дисципліни, мотивації, вмінні вирішувати проблеми, здатності до самоосвіти. Тому для того, щоб заклад культури функціонував ефективно, необхідно правильно організувати творчих працівників, при цьому постійно контролюючи їх діяльність, використовуючи різні ефективні методи управління персоналом. У цьому контексті роль керівника закладу культури сільської місцевості відіграє чи не найважливіше значення. Керівник – це найважливіший ресурс організації, від якого залежить її існування, можливість росту і розвитку [1, с. 87]. Не можу не погодитись з думкою К. Маркса, який зазначив, що “Якщо ти хочеш здійснювати вплив на інших людей, то ти повинен бути тією людиною, дійсно стимулюючою і рухаючою вперед інших людей” [2, с. 151].

В сучасних умовах системи управління для того, щоб досягти ефективної діяльності творчих працівників закладів культури сільської місцевості, необхідно регулярно проводити оцінку за допомогою наступних показників: результати роботи та досягнення; кваліфікація, знання та вміння, компетенції; поведінка на роботі: мотивація, відношення з оточуючими та ін.; задоволеність роботою оцінюючого співробітника.

Програма MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) (табл. 1) пропонують наступну класифікацію факторів, які необхідно враховувати при проведенні оцінки персоналу.

Оцінювання творчого працівника – складна управлінська проблема, багатогранна і далеко неоднозначна. На практиці застосовують безліч методик, способів оцінювання, які дають різні за

об'єктивністю результати [4]. Проте, перш ніж обрати конкретну методичку оцінки варто виявити перш за все цілі і очікувані результати оцінки кадрового забезпечення закладів культури у сільській місцевості (рис. 1).

*Таблиця 1*

**Фактори оцінки персоналу закладів культури сільської місцевості**

| <i>Фактори</i>         | <i>Зміст факторів</i>  |
|------------------------|--|
| 1                      | 2  |
| Природно біологічні    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стать</li> <li>• Вік</li> <li>• Стан здоров'я</li> <li>• Розумові здібності</li> <li>• Фізичні здібності</li> <li>• Клімат</li> <li>• Географічне середовище</li> <li>• Сезонність та ін.</li> </ul>  |
| Соціально-економічні   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стан економіки</li> <li>• Державні вимоги, обмеження і закони в галузі праці та заробітної плати</li> <li>• Кваліфікація працівників</li> <li>• Мотивація праці</li> <li>• Рівень життя</li> <li>• Рівень соціальної захищеності</li> </ul> |
| Техніко-організаційні  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Характер вирішуваних завдань</li> <li>• Складність праці</li> <li>• Умови праці (санітарно-гігієнічні, ергономічні, естетичні та ін.)</li> <li>• Рівень використання науково-технічних досягнень</li> </ul>                                 |
| Соціально-психологічні | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Відношення до роботи</li> <li>• Психофізіологічний стан працівника</li> <li>• Моральний клімат в колективі та ін.</li> </ul>  |
| Ринкові                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Розвиток організації</li> <li>• Конкуренція</li> <li>• Самостійний вибір оплати праці</li> <li>• Інфляція</li> <li>• Банкрутство</li> <li>• Безробіття</li> </ul>   |

Джерело: складено автором на основі [3].



Рис. 1 Цілі і очікування результатів оцінки кадрового забезпечення закладів культури

Проаналізувавши поставлені питання, обирається метод оцінювання. О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук методи оцінки персоналу ділять на три групи: якісні, кількісні і комбіновані [5, с. 230].

Таблиця 2

**Характеристика та недоліки методів оцінки персоналу**

| Метод  | Характеристика  |
|--|---|
| 1  | 2   |
| <i><b>Якісні методи оцінки персоналу</b> – методи біографічного опису, ділової характеристики, спеціальної усної характеристики, еталону, а також метод обговорення.</i> |   |
| <b>Матричний метод</b>   | Передбачає порівняння фактичних якостей працівників з набором якостей, необхідних для певної посади   |
| <b>Метод системи довірливих характеристик (усних та письмових)</b>   | Керівництво або кадрова служба просто виділяє найкращі досягнення і найгірші помилки в роботі співробітника, і, поєднуючи їх, робить висновки |
| <b>Оцінка виконання задач</b>  | Полягає в описі та оцінці того, що зробив працівник за певний період його діяльності  |
| <b>Біографічний метод</b>  | Аналіз кадрових даних, автобіографії особистості, заяви, документи про освіту, характеристика   |

**Секція 5: ЕКОНОМІКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

| Метод   | Характеристика   |
|---|--|
| 1   | 2  |
| <b>Метод «360 градусів»</b>   | Пропонує оцінку співробітника з усіх сторін – керівником, колегам, підлеглим, клієнтам і самооцінка  |
| <b>Метод групової дискусії</b>  | Описовий метод, яким передбачається дискусія співробітника з його керівником або експертами у відповідній галузі про результати та перспективи його роботи               |
| <b>Метод критичних подій</b>  | Опис керівником найбільш видатних успіхів або недоліків у роботі підлеглих за певний період їхньої діяльності і в присвоєнні їм у зв'язку з цим певної оцінки            |
| <b>Метод еталона</b>  | Складається у виборі за певними критеріями найкращих працівників, прийнятих за еталон, і в порівнянні з ними інших   |
| <b>Метод вільного і вимушеного вибору оцінюючих характеристик</b>   | Суть методу зводиться до порівняння реальних якостей працівника із заздалегідь підготовленими характеристиками   |
| <b>Метод управління за цілями</b>   | Оцінка досягнень працівником цілей на конкретний період часу шляхом систематичного обговорення результатів   |
| <b>Метод інтерв'ю</b>   | Метод одержання необхідної інформації шляхом бесіди в режимі “питання – відповідь” по заздалегідь складеній схемі  |
| <b>Метод систематичного спостереження за поведінкою і співробітника</b>   | Оцінювач фіксує на шкалі поведінку працівника шляхом систематичного спостереження  |
| <b>Кількісні методи – всі методи з кількісною оцінкою рівня якостей працівника (найбільш об'єктивний, оскільки результати зафіксовані в числах)</b> |  |
| <b>Ранговий метод</b>   | Деякі керівників складають рейтинг співробітників, а потім рейтинги звіряють   |
| <b>Метод парних порівнянь</b>   | Передбачає їх послідовне попарне порівняння за сукупністю чинників оцінки з позицій загальної відносної цінності.  |
| <b>Метод заданої бальної оцінки</b>   | Привласнення заздалегідь обумовленої кількості балів за кожне досягнення працівника з наступним визначенням його загального ділового рівня у вигляді суми набраних балів |
| <b>Метод коефіцієнтної оцінки рівня ділових якостей працівника</b>  | Заснований на системі коефіцієнтів, що вимірюють як окремі якості працівника, так і їх сукупність  |

| Метод  | Характеристика   |
|--|--|
| 1  | 2  |
| <b>Метод системи графічного профілю працівника</b>               | Графічна форма представлення рівня оцінюючих показників, що дозволяє проводити наглядне порівняння оцінюваного з ідеальним |
| <b>Комбіновані методи – методи експертної оцінки, тестування</b> |  |
| <b>Метод тестування</b>  | Виявлення професійних знань та вмінь, здібностей, мотивів, психологічних особливостей за допомогою спеціальних тестів      |
| <b>Метод заданого групування працівників</b>                     | Порівнюються якості претендентів з вимогами до посади  |
| <b>Метод підсумкових оцінок</b>                                  | Характеристика оцінюється по певній шкалі, а потім виводиться середній показник, який порівнюється з ідеальним             |

Джерело: складено автором на основі [6, с. 82–85; 5, с. 230–238; 7, с. 156–160].

Творчі працівники дуже динамічні та швидко орієнтуються у нових умовах, саме тому для їх оцінки необхідно регулярно змінювати процедуру та методи оцінювання (наприклад, діагностику здібностей кожного разу можна проводити за допомогою нових психологічних тестів). Також варто враховувати, що творчий процес багатогранний, важкий та не нормований. В основу оцінки творчої праці повинні враховуватись важкість, інтенсивність та результативність.

Отже, слід відмітити, що проведення регулярної оцінки персоналу є одним з ключових елементів механізму управління творчими працівниками закладів культури сільської місцевості.

#### **Література:**

1. Румянцева З. П. Общееуправлениеорганизацией. Теория и практика: учебник / З.П. Румянцева. – М.: “Инфра – М”, 2001. – 304 с.
2. Маркс К. Экономическо-философские рукописи: Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. 2-е. Т. 42, 1844. – С. 151.
3. Програма MBTIStepIв ЕУСертификация тренеров MBTIStepI в Москве и в С. Петербурге в Академии ЕУ. [Электронный ресурс]: <http://www.grandars.ru/college/biznes/ocenka-personala.html>
4. Овчаренко Г. М. Оцінка персоналу підприємства як складова ефективного його управління / Г. М. Овчаренко, В. Ю. Головка // [Електронний ресурс]: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=72777>
5. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.

6. Дідур К. М. Сучасні методи оцінки персоналу / К. М. Дідур // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – С. 79–86.

7. Дмитренко Г. А. Методи та проблеми оцінки персоналу: навч. посібник / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарпова, Т. М. Максименко. – К: МАУП, 2002. – 248 с.

**ПЕТІНА О. М.**

*аспірант кафедри економіки та організації виробництва  
Кіровоградський національний технічний університет  
м. Кіровоград, Україна*

## **БІДНІСТЬ СЕРЕД МОЛОДІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

На сучасному етапі розвитку суспільства проблема подолання бідності розглядається як ключова у соціально-економічній політиці будь-якої держави, де зазначене явище має істотне поширення. Бідність визначається як неможливість внаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу [1, с. 56].

Бідність є предметом наукового інтересу та жвавих дискусій як зарубіжних, так і вітчизняних науковців протягом багатьох років, - що свідчить про її надзвичайну актуальність. Незважаючи на підвищену увагу вчених до розв'язання проблеми бідності в Україні, - варто зазначити, що досить мало уваги приділяється питанню бідності серед молоді та обґрунтуванню підходів щодо її подолання. Проте соціально-економічні проблеми молоді, її ціннісні орієнтації, молодіжний сегмент ринку праці розглядають О. Грішнова, О. Вишняк, Е. Лібанова, І. Демченко, В. Онікієнко та інші. Активно працюють над проблемами формування та використання інноваційного потенціалу населення С. Вовканич, Л. Семів, М. Семикіна, Л. Лісогор, А. Колот, О. Амоша, О. Бутнік-Сіверський, Л. Федулова, А. Чухно та інші. Разом з тим і вітчизняні, і зарубіжні вчені активно досліджують питання «омолодження» кадрів у науковій сфері, при цьому вікова категорія «молоді», як суб'єкт інноваційної діяльності не розглядається.

Метою дослідження є визначення основних причин бідності серед молоді, виявлення впливу бідності на розвиток інноваційного потенціалу молоді.

Передусім зазначимо, що молодь – це суспільний прошарок, який займає своє місце в соціальній структурі та відіграє особливу роль у суспільстві. Саме молодь виступає провідником соціально-



економічного, політичного і духовного відродження, рушієм нових якісних змін, викликаних назрілими потребами суспільства. Тому держава, що прагне до прогресивного розвитку, повинна сприяти повному залученню молоді до інноваційних процесів [2].

Згодні з думкою Е. Лібанової про те, що соціально-економічний потенціал країни наразі і на майбутнє, безпосередньо залежить від трудової активності молоді, для якої участь в економічній діяльності є, у свою чергу, значущим фактором соціокультурного та професійного становлення. Разом з тим, ринкова економіка, з одного боку, значно розширила межі прикладання сил та здібностей молоді у сфері праці, з іншого — зумовила ослаблення державної підтримки молоді у соціально-трудої сфері, похитнула старі інституціональні основи трудової соціалізації молоді за несформованості нових [4, с. 161].

Не можна не зважати на те, що Україна хронічно відстає від більшості країн майже за усіма соціально-економічними критеріями, залишається на узбіччі світових інноваційних систем, що гальмує подальший соціально-економічний і політичний розвиток. Економічні негаразди суттєво вплинули на соціальне становище молоді та рівень її життя. Спостерігається нерівність у можливостях здобути загальну освіту, професійну підготовку, обрати місце праці. Доцільно взяти до уваги, що усім країнам, які переживають період трансформації, властива жорстка конкуренція на ринку праці. Нелегко доводиться їй молоді в умовах, коли держава не справляється з оздоровленням економіки та забезпеченням соціальних гарантій своїх громадян. Відтак, ті молоді люди, що мають дефіцит ресурсів, вимушені шукати інші шляхи виходу із кризи та забезпечення свого існування та розвитку.

Саме тому найбільші ризики бідності в Україні мають представники молодого покоління. Студенти та молоді люди у віці 18-24 років, як правило, ще не мають достатнього соціального та професійного досвіду і в зв'язку з цим є найбільш вразливою групою на ринку праці. Адже на цей життєвий період припадає завершення навчальної діяльності та професійної підготовки. І як наслідок ця вікова група молодих людей є менш конкурентоспроможною. У 25-29 років молоді люди вже знають, чого хочуть, поступово наближаючись до намічених цілей роблячи професійний вибір. Так само до цього віку людині вдається накопичити певний життєвий і професійний досвід, а також набути певної кваліфікації. Найчастіше в цьому віці люди вже мають власні сім'ї і тому вимоги, які висуваються до пропонованої роботи є досить високими.

Рівень бідності серед молоді є високим, причому водночас існує частка молоді, стан якої можна назвати зuboжінням. Це змушує її

погоджуватися на такі види діяльності, якими забезпечується лише примітивне виживання, терпіти надмірну експлуатацію з боку роботодавців. Дуже часто це стосується тієї молоді, яка працює у тіньовому секторі. В таких умовах неможливо реалізувати інтелектуальні та творчі здібності в процесі трудової діяльності.

Доречним, на нашу думку, буде твердження, що серед першочергових потреб і інтересів багатьох висококваліфікованих працівників фірм і корпорацій сьогодні домінують не матеріальні блага, а саме прагнення до творчої самореалізації [3, с. 140].

Сьогодні, зберігається тісна залежність між рівнем матеріального добробуту людини та її соціально-демографічними і соціально-економічними характеристиками. Таким чином, визначальні чинники бідності мають бути детально досліджені з метою формування цілеспрямованої державної політики щодо зниження масштабів бідності серед соціально вразливих верств населення [5, с. 322].

Тож перейдемо до визначення ключових чинників появи бідності серед молодого покоління. Одним із таких чинників є безробіття. На сьогодні рівень безробіття серед молоді становить 55,2 % від загальної чисельності зареєстрованих безробітних в Україні, яка, за даними Державної служби статистики, становить 1 млн. 657 тис. осіб [6, с. 347]. Проблема бідності молоді загострюється також тим, що більше половини юнаків та дівчат потерпають від нерегулярних виплат заробітної платні, пенсій, стипендій, інших соціальних виплат.

Маємо підкреслити, що падіння престижності наукової діяльності серед молоді внаслідок низького розміру заробітної плати призводить до зниження інноваційного потенціалу, а отже — зменшення кількості працівників, які ведуть науково-дослідну роботу в Україні. Найрозвинутіші країни світу знають ціну українським науковцям, тому створили безліч можливостей для талановитих молодих людей, мотивуючи їх до праці на благо своєї країни, не вкладаючи у підготовку таких кадрів нічого. Є очевидним, що це великі втрати для України.

Зростання соціальної нерівності і брак сильної державної соціальної політики також особливо позначається на молоді. Розшарування суспільства на багатих і бідних позбавляє реальних перспектив значну частину молодих людей, які мають долати на шляху до самореалізації і життєвого успіху набагато більше перешкод, ніж їхні більш заможні ровесники. На тлі невисокого рівня життя в країні, найбільш вразливі молоді виявляються позбавленими мінімально необхідних життєвих благ.

Все це призводить до низки негативних наслідків як для значної частини представників молодого покоління, так і для майбутнього

країни в цілому — погіршення здоров'я населення, загрозової демографічної ситуації, вимушеної міграції, маргіналізації суспільства, що в свою чергу впливає на формування інноваційного потенціалу.

Підбиваючи підсумки, сформулюємо основні причини бідності серед молоді:

- високий рівень безробіття;
- низький рівень соціальних стандартів і гарантій (занижений розмір прожиткового мінімуму, відтак, і мінімальної зарплати, розмірів державної соціальної допомоги);
- нерівність доходів населення;
- відсутність професійного досвіду у молодих спеціалістів;
- відсутність чітких напрямів вирішення проблем працевлаштування молоді;
- відсутність дієвих механізмів підтримки і залучення молоді до діяльності інтелектуального, інноваційного змісту.

Незважаючи на те, що Україна здійснила ряд кроків щодо формування нової молодіжної політики, наразі цього явно недостатньо. Несприятлива демографічна ситуація, загострення проблем щодо працевлаштування та забезпечення гідних умов праці молоді, підвищення ризиків бідності й малозабезпеченості у період фінансово-економічної кризи вимагає посилення уваги до питань формування й реалізації молодіжної політики, її модернізації з врахуванням наявних недоліків та реалій сьогодення. Існує ряд проблем у цьому аспекті, що пов'язаний з ефективним розвитком і залученням інноваційного потенціалу молоді до економіки країни.

Відтак, можна впевнено стверджувати, що тенденції бідності серед молодого покоління негативно впливають на формування та реалізацію інноваційного потенціалу. Тому необхідною передумовою для розвитку інноваційного потенціалу молоді є подолання бідності шляхом створення сприятливих умов для даної категорії населення з метою самостійного розв'язання проблем підвищення власного добробуту, що можливо лише в разі забезпечення продуктивної зайнятості, збалансування попиту і пропозиції на ринку праці, запобігання безробіттю.

#### **Література:**

1. Демографічні фактори бідності / за ред. Е. М. Лібанової. – К. – Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2009. – 184 с.
2. Державна цільова соціальна програма «Молодь України на 2009-2015 роки» постанова № 41 від 28 січня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/41-2009-%D0%BF/page>.
3. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: монографія / М. В. Семикіна, С. Р. Пасека та ін. / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Семикіної. – Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – 320 с.

4. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціал. дослідж. ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.

5. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л. М. Черенько. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

6. Статистичний щорічник України за 2012 рік; за ред. О. Г. Осауленка; відповідальний за випуск О. Е. Остапчук. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.

## Секция 6: БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

**АБДУЛОВА Т.Г.**

*старший преподаватель  
Западно-Казахстанского аграрно-  
технического университета имени  
Жангир хана г. Уральск, Казахстан*

### СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Потребительское кредитование в настоящее время является одним из динамично развивающихся направлений банковской деятельности и получило широкое распространение на рынке банковских услуг Казахстана.

Так, в структуре совокупного кредитного портфеля физических лиц на долю потребительских займов приходится свыше 60% всех займов, выданных физическим лицам (Таблица 1).

Таблица 1

Структура кредитного портфеля физических лиц за 2011-2013 годы,  
млрд. тг.

| Наименование   | 31.12.2011 | 31.12.2012 | 31.12.2013 | Долевое соотношение на 31.12.2013г. в кредитном портфеле физических лиц, % |
|--|------------|------------|------------|--|
| <b>Всего кредитный портфель физических лиц, в том числе:</b> | 2018,5     | 2530,5     | 3297,1     | 100  |
| Потребительские займы  | 1012,1     | 1446,3     | 2241,1     | 68   |
| Ипотечные жилищные займы                                     | 757,7      | 832,7      | 891,8      | 27   |
| Прочие займы   | 248,7      | 251,5      | 164,2      | 5  |

*Источник:* составлено автором по данным НБ РК

Спрос на потребительские кредиты продолжают расти быстрыми темпами. Интенсивному развитию кредитования населения, равно как и расширению географии потребительских кредитов, способствовали в первую очередь следующие факторы:

1. Общее снижение уровня доходности банковских операций. На данном фоне потребительское кредитование характеризуется высоким уровнем доходности при низкой номинальной стоимости кредитов по сравнению с доходностью вложений в другие финансовые инструменты, обладает определенной привлекательностью.

2. Обострившаяся конкуренция на рынке корпоративного кредитования.

3. Увеличение числа жителей, готовых приобрести потребительские товары.

Кредит потребительский – кредит, предоставляемый потребителям товаров и услуг используемый для удовлетворения потребительских нужд; служит средством активизации спроса на потребительские товары и услуги, а также социальной помощи. Кроме того, потребительское кредитование способствует сокращению несовпадения активов и обязательств по срокам погашения, поскольку имеет более короткие сроки погашения, чем инвестиционные корпоративные кредиты. Оно также снижает кредитный риск для банков, имеющих крупные портфели корпоративных кредитов в иностранной валюте, поскольку большинство потребительских кредитов выдаются в национальной валюте [1, с 23].

Реформы и преобразования в экономике Казахстана создали огромную брешь в соотношении потребностей и уровней доходов граждан (График 1).

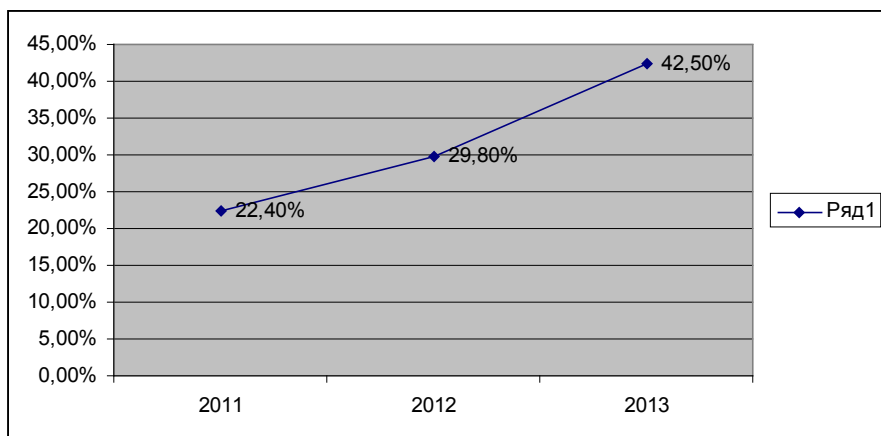


График 1 – Динамика выданных потребительских кредитов к фонду заработной платы за 2011-2013 годы.

Рассматривая качество потребительских кредитов необходимо отметить, что в составе портфеля потребительских займов преобладающую долю занимают займы, по которым отсутствует просроченная задолженность, при этом их доля в 2013г. увеличивалась (График 2).

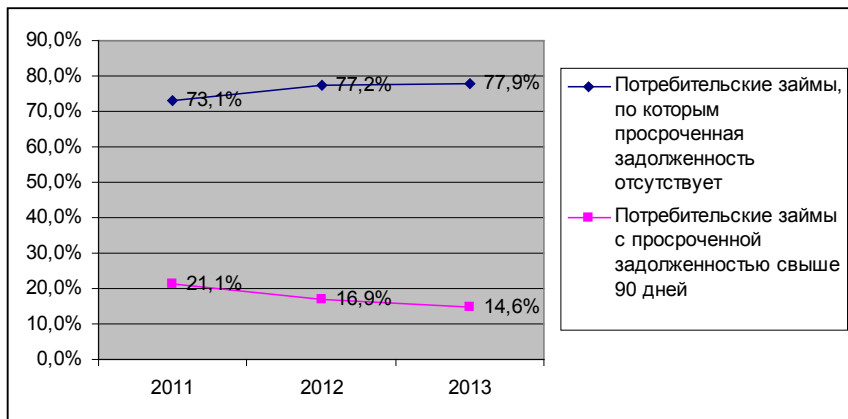


График 2 – Структура качества потребительских кредитов

Данные тенденции обусловлены активным предоставлением банками новых займов, качество которых в целом лучше, чем в докризисный период, в условиях наращивания ссудного портфеля потребительских займов. Но как уже стало известно в последние годы объем потребительского кредитования в Казахстане вырос, в связи с этим у Национального банка РК появилось сомнение по качеству потребительского кредитования населения банками.

По результатам 2013 года отмечается также, с одной стороны, замедление роста портфеля потребительских кредитов банков, специализирующихся в данном сегменте, и с другой стороны, существенное наращивание портфеля потребительских займов за счет концентрации на рознице отдельных банков второго и третьего эшелона.

Данное обстоятельство объясняется ответной реакцией со стороны банков на планируемое ужесточение регуляторных требований, направленных на ограничение прироста потребительских займов в ссудном портфеле банков. Однако по масштабам кредитования группа банков, специализирующихся на предоставлении потребительских займов, лидирует. Они являются основными игроками на рынке потребительского кредитования, активно кредитуя население.

Наряду со средними и мелкими банками крупные банки также увеличивают свою долю в сегменте потребительского кредитования.

Так, тройка кредиторов первого эшелона (по официальной статистике, на эту группу приходится почти 50% ссудного портфеля от всех БВУ РК) держит в своем агрегированном портфеле всего 9% потребительских кредитов [1, с 28].

На фоне роста потребительских займов отмечается в большей степени повышение доли беззалоговых потребительских займов среди банков с агрессивной потребительской политикой, что несет в себе риски ухудшения качества ссудного портфеля в будущем в случае наступления дефолта физических лиц. При анализе вероятности дефолта розничных заемщиков отмечается прямое влияние на показатель со стороны потребительских займов. Основная доля риска сфокусирована в банках с агрессивной розничной политикой. Доля потребительских займов в данной группе банков составляет более 70%, из которых 83% являются необеспеченными, т.е. в случае наступления дефолта заемщиков, в среднем, потери у банков с агрессивной политикой составят порядка 94,0% [2, с 54].

Так, финансовый регулятор страны настораживает скорость выдачи кредитов банками второго уровня и возможностей ухудшения качества потребительского кредита, в связи с чем были приняты соответствующие меры. Во-первых с 1 февраля 2014 года в каждом банке ежегодный прирост потребительских займов не должен превышать 30%. Вторая мера заключается в том, чтобы показать отношения объема платежей по кредиту к доходу конкретного заемщика не превышал 50%. Третья мера-коэффициент достаточности капитала, взвешенный по степени риска для беззалоговых кредитов, планируется с 75% до 100%.

#### Литература:

1. Джакупова А.И. Современное состояние и проблемы потребительского кредитования в Республике Казахстан / А.И. Джакупова // Транзитная экономика. – 2014. – № 1(97). – С. 23-32.
2. Отчет о финансовой стабильности Казахстана.- 2013г.
3. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан // <http://www.nationalbank.kz>



**СУЛТАНОВА З.Х.**

*И.о.доцента кафедры «Учет и финансы» Западно-Казахстанского аграрно-технического университета им.Жангир хана г.Уральск, Республика Казахстан*

## **СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

На сегодняшний день кредитование является одним из приоритетных направлений деятельности банков второго уровня. Это подтверждает стабильная динамика объемов кредитов, выданных банками второго уровня. Анализ официальных статистических данных Национального банка Республики Казахстан[1, с.42-69], показывает, что современное состояние рынка кредитования физических лиц в Казахстане выгладить следующим образом, общий объем выданных кредитов, в 2013 году в сравнении с 2011 годом увеличился на 44,48%, в том числе кредиты небанковским юридическим лицам – на 27,43% и кредиты физическим лицам – на 116,14%. Средняя ставка вознаграждения по выданным кредитам возросла на 0,2%. В структуре выданных кредитов преобладают кредиты, выданные в национальной валюте, подавляющая их часть выдана небанковским юридическим лицам. Низкая доля кредитов физическим лицам подтверждает актуальности совершенствования кредитования данного сегмента кредитного рынка.

Для анализа основных тенденций на рынке кредитных банковских услуг все большую значимость приобретают методы исследования качественных параметров спроса и предложения кредитных ресурсов. В рамках анализа нами были использованы результаты анкетного обследования БВУ «Состояние и прогноз параметров кредитного рынка», осуществленного НБРК в апреле 2014 года[2, с.1-5]. При этом всесторонне оценивались следующие факторы: – спрос и предложение кредитных ресурсов; – риски банков, при рассмотрении кредитных заявок; – ожидания развития рынка кредитования; – политику ценообразования и неценовых параметров, учитываемых при выдаче кредитов; – политика управления рисками. Анкетой были охвачены все имеющиеся банки второго уровня.

Особый акцент в анкетах сделано в пользу физических лиц. Отмечено, что больше половины респондентов указывают на изменение спроса на кредитные продукты БВУ. 10 % всех опрошенных БВУ считают, что спрос на ипотечные кредиты уменьшился, 46,67%

– что спрос на данный вид кредитов остался стабильным и 43,33% отмечают увеличение спроса.

Наибольшее изменение спроса на кредиты со стороны физических лиц наблюдается в банках, не входящих в пятерку крупнейших и в банках с иностранным участием, изменение спроса в которых зачастую выше, нежели в остальных группах. Влияние на изменение их спроса оказались в корреляционной зависимости от рынка развития недвижимости, и покупательной способности потребителей.

На вопрос анкеты «Как вы оцениваете желание вашего банка предоставлять кредиты физическим лицам за прошедшие 3 месяца (в настоящий момент по сравнению с периодом 3 месяца назад)?» – оставили на прежнем уровне, по потребительскому кредитованию 59,38%, по ипотечному кредитованию 66,67% опрошенных банков. 6,66% банков считают, что их желание выдавать ипотечные кредиты уменьшилось. Следует отметить банки с иностранным участием проявляют активное желание кредитовать физические лица (45,45% всех положительных ответов составили по ипотечному кредитованию и 61,54% по потребительскому кредитованию). В свете этих обстоятельств казахстанским банкам необходимо пересмотреть свои маркетинговые стратегии в отношении физических лиц.

Кредитная политика наших банков в отношении физических лиц осталась на прежнем уровне, 93,33% банков не меняли свою политику применительно к ипотечному кредитованию и 78,13% в отношении потребительского кредитования.

Банки с иностранным участием так же не изменили свои условия ипотечного и потребительского кредитования физических лиц. Небольшие изменения произошли в сторону увеличения и ужесточения цены ипотечных кредитов, и увеличению размера первоначального взноса. Сокращаются максимальные сроки кредитования, и увеличивается комиссия. Происходит ужесточение требований по залоговому обеспечению ипотечных кредитов. Банки отмечают увеличение риска изменения стоимости залогового обеспечения по потребительским кредитам.

Результаты опроса банков подтверждают позицию казахстанских ученых, занимающихся исследованиями вопросов кредитования физических лиц. Банки, пользуясь спросом со стороны населения на кредитные продукты и их потребность в жилье, «снимают сливки» обеспечивающие им стабильный процентный доход, при этом, практически не осуществляя позитивных изменений на данном рынке. Риски существующие в данном секторе кредитования физических лиц переносят на своих клиентов. Все эти обстоятельства требуют совершенствования системы кредитования физических лиц.

Таким образом, проблемы кредитования физических лиц в РК можно разделить, на два сегмента. К первому следует отнести кредиторов, ко второму заемщиков.

Банки (кредиторы) должны; оценить кредитоспособность заемщика; достоверность представленной заемщиком информации; проблему фондирования активных операций; эффект масштаба.

При этом оценка кредитоспособности заемщиков – физических лиц, для банков, выходит на первый план. При выдаче кредита имеющиеся скоринг-методики совершенствуются и оптимизируются, с целью исключения неблагонадежных плательщиков и уменьшения риска человеческой ошибки. В дополнение к скоринг-методикам улучшается взаимодействие банков с ТОО «Первое кредитное бюро» имеющей базы данных заемщиков, не расплатившегося по своим обязательствам в других банках. Заемщики довольно часто пытаются прибегать к недобросовестным методам получения кредитов, подделывая справки о доходах, пытаясь изменить свои анкетные данные. Все это приводит к повышению кредитных рисков и, как следствие, к возрастанию ставок по предоставляемым продуктам. Другая проблема – это недостаток средств для совершения активных операций. Стабильный рост кредитного портфеля банков побуждает их быть готовыми к постоянному поиску источников для финансирования столь прибыльного направления деятельности. Наконец, при увеличении темпов развития филиальной сети, точек продаж и кредитования происходит существенное снижение качества предоставляемых услуг. В этой связи банкам следует изначально подготовить необходимые инструменты при увеличении масштабов деятельности: IT-системы, качественный персонал, эффективные системы управления процессами.

Для заемщика основными проблемами являются: качество обслуживания клиентов; стоимость кредитования; инфраструктурные проблемы. Качество обслуживания клиентов включает единичные, но все же имеющие место недостатки работы, а именно некомпетентность сотрудников, проблемы со связью, затрудняющие оперативное принятие решений по кредитным процессам. В погоне за клиентом банки иногда подбирает персонал по критериям коммуникабельности, дружелюбности и способности продать товар. В качестве еще одной проблемы считаем необходимым отметить качество работы call-центров, которые зачастую загружены с 10 до 18 часов, то есть практически весь рабочий день. Банки, исходя из принципа экономии, отказывая в увеличении штата call-центра, не просто теряют потенциальных кредитов, но и демонстрируют неготовность к эффективной обратной связи. Проблема стоимости кре-

дитования остается актуальной, равно как и проблема финансовой неграмотности и беспечности клиентов. Положительные изменения в данном вопросе, на наш взгляд, могут произойти лишь с изменением мышления заемщиков, после того, как они научатся выбирать кредитные продукты и находить альтернативу. Инфраструктурные проблемы наиболее остро стоят перед региональными потребителями банковских услуг. Клиенты, получившие кредит в банках и проживающие не в областном центре, несут дополнительные расходы, поскольку вынуждены приезжать в город.

Таким образом, казахстанским банкам, следует часть рисков существующие в секторе кредитования физических лиц, взять на себя что будет совершенствовать системы кредитования.

Банкам необходимо совершенствовать мышление заемщиков через создания новых эмоциональных ценностей связанных с взаимоотношением банка с клиентом, что, несомненно, повысит качество предоставляемых услуг.

**Литература:**

1. Статистический Бюллетень / Национальный банк Казахстана. – 2014. – № 10 (170). – С. 42-69.
2. Республика Казахстан. Национальный банк Казахстана. Обследование банков второго уровня «Состояние и прогноз параметров кредитного рынка» [Электронный ресурс]. – 2014 – Режим доступа: [nationalbank.kz](http://nationalbank.kz). – Дата доступа: 16 ноября 2014 г.

## **Секція 7: ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ**

**БАРНА М.Ю.**

*кандидат економічних наук, доцент  
Львівська комерційна академія  
м. Львів, Україна*

### **НАУКОВІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

В останні часи Україна стикається зі значною кількістю перешкод у розвитку внутрішньої торгівлі – як галузі національної економіки та системи, що зумовлено негативним проявом як економічних, так і соціальних чинників, а саме: уповільненням темпів зростання обороту роздрібною торгівлі за рахунок наявності непогашеної заборгованості по заробітній платі; скороченням купівельної спроможності населення через значне уповільнення зростання реальної заробітної плати в умовах девальвації офіційного курсу гривні; зростанням цін на споживчому ринку; падінням курсу національної валюти; складною ситуацією у східних регіонах країни, зокрема руйнування об'єктів промисловості та транспортної інфраструктури; окупацією території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя тощо.

Трансформація внутрішньої торгівлі на сучасному етапі зумовлена, передусім, гальмуванням розвитку галузі, що зумовлює необхідність розробки методики діагностики системи внутрішньої торгівлі (далі – СВТ) в умовах її змін.

Сутність такої методики полягає, передусім, в аналізі динаміки основних економічних показників, які свідчать про стан розвитку галузі як на рівні національної економіки, так і на регіональному рівні. До таких показників слід віднести зміну структури внутрішньої торгівлі (обсягів оптової та роздрібною торгівлі), обсягів роздрібного товарообігу торгової мережі підприємств-юридичних осіб, обсягів роздрібного товарообігу підприємств, що здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, чисельності прибуткових і збиткових підприємств у галузі та кількості прибутків (збитків), які ними отримано, загальної суми надходжень обов'язкових платежів (податків) до Зведеного бюджету України від сфери торгівлі, обсягів інвестицій у галузь (у т.ч. – іноземних).

Діагностика системи внутрішньої торгівлі за цими показниками дасть можливість виявити основні проблеми економічної складової та тенденції змін на основі емпіричних досліджень.

У той же час, для діагностики соціальних чинників не достатнім може виявитися результат емпіричних досліджень та аналізу соціальних показників. На нашу думку, для визначення соціальних чинників СВТ в умовах трансформації необхідне виявлення змін у галузі з урахуванням думки головного суб'єкта, потреби якого власне й повинна задовольнити внутрішня торгівля, а саме – споживача. Вирішення цього науково-практичного завдання вимагає проведення соціологічного дослідження та анкетування з метою вивчення думки споживачів стосовно виявлення попиту на послуги різних видів суб'єктів внутрішньої торгівлі, встановлення рейтингу популярності суб'єктів внутрішньої торгівлі за їх видами, що мають потенційну перспективу розвитку на території України, виявлення вимог до рівня обслуговування, що пропонується внутрішньою торгівлею споживачу, визначення чинників і встановлення проблем, які заважають споживачам користуватися послугами у повному обсязі, виявлення фінансових можливостей потенційних споживачів, визначення основних компонентів розвитку внутрішньої торгівлі за її основними видами (суб'єктами), встановлення стану процесу організації торгівлі. Результат такого дослідження дозволить характеризувати соціальну складову СВТ та проаналізувати ситуацію, що склалася у сфері внутрішньої торгівлі України з метою виявлення потенційних резервів її розвитку в країні у цілому, та на регіональному рівні.

Сутність діагностики соціальної складової за результатами проведеного соціологічного дослідження, поруч із іншим, полягає у можливості отримати відповідь на запити споживачів із урахуванням статі та віку, форм придбання товарів (безпосередньо у торговельних точках, або через мережу Інтернет), спеціалізації ринків збуту, цінових переваг тощо. При цьому, результатом проведеного соціологічного дослідження слід визнати отримання ступеню вагомості впливу чинників на СВТ відповідно до класифікації за її підсистемам (інституціонально-трансформаційної, соціальної та економічної).

При діагностиці СВТ в умовах трансформації за інституціонально-трансформаційною складовою слід урахувати територіальну організацію внутрішньої торгівлі в масштабах регіонів (областей).

Основним інтегральним показником, що визначає особливості територіальної структури внутрішньої торгівлі України, є коефіцієнт концентрації товарообігу (Ккт), що враховує співвідношення частки

роздрібного товарообороту до частки населення певного регіону. За його допомогою встановлюються внутрішньо-регіональні відхилення у розвитку торгівлі та виявляються окремі регіональні диспропорції.

Таким чином, у цьому коефіцієнті з одного боку відображається економічна складова СВТ, а з іншого – соціальна, а в остаточному випадку у ньому відображається трансформація інституціонально-трансформаційної підсистеми у часі. Отже, за допомогою цього показника та на основі аналізу його динаміки можливо діагностувати територіальну структуру внутрішньої торгівлі України у розрізі регіонів. Найбільш відповідальним етапом діагностики СВТ в умовах трансформації є отримання інтегрованої оцінки цього процесу.

Вважаємо, що для отримання такої оцінки в якості ключового слід обрати такий критерій, як сукупний товарообіг внутрішньої торгівлі України (оптовий товарообіг, оборот роздрібною торгівлі, оборот ресторанного господарства та роздрібний товарообіг підприємств), в якому відображається розвиток торговельної галузі та економічної ситуації в країні. Тому, в якості результативної ознаки, для виявлення основних чинників, що впливають на розвиток внутрішньої торгівлі України, нами обрано товарообіг. При аналізі цього критерію визначаються чинники впливу на розвиток внутрішньої торгівлі на основі моделювання за допомогою програми «F-Statistica».

Товарообіг є показником, на який впливають ряд чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, інституціонально-трансформаційного, економічного й соціального характеру. Для виявлення тісноти зв'язку між товарообігом та чинниками впливу застосовується метод регресійного аналізу. При цьому, використання кореляційно-регресійного аналізу було спрямоване на дослідження впливу чинників на формування товарообігу у трьох площинах:

- 1) визначення взаємозв'язку товарообігу України та факторних ознак із зовнішнього та внутрішнього середовища;
- 2) оцінка взаємозв'язку товарообігу України з чинниками із інституціонально-трансформаційної, соціальної та економічної підсистем, що впливають на СВТ ззовні;
- 3) дослідження взаємозв'язку товарообігу, який формується на території Львівської області, з чинниками інституціонально-трансформаційної, соціальної та економічної підсистем, що впливають на СВТ ззовні.

Для отримання порівняних результатів дослідження, всі величини, виражені у гривневому еквіваленті, перераховуються у зведені величини до величин 2013 року на основі індексів інфляції України за 2003-2013 рр.

Для аналізу внутрішньої торгівлі України чинники впливу розподілено таким чином:

до зовнішнього середовища віднесено інвестиції в основний капітал, доходи населення, сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, кількість постійного населення, економічно активне населення, в середньому, витрати населення на придбання товарів та послуг, середню заробітну плату, кількість об'єктів торгівлі, кількість магазинів роздрібною торгівлі;

до внутрішнього середовища – кількість ринків з продажу продовольчих товарів, індекс споживчих цін на товари і послуги, торгову площу товарних ринків, торгову площу магазинів роздрібною торгівлі.

Поруч із цим, для отримання інтегрованої оцінки ефективності трансформації СВТ в Україні необхідно діагностувати систему управління галузю.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна дійти висновку, що процес діагностики СВТ в умовах трансформації спирається на необхідність комплексного врахування змін як у самій галузі, так і в кожній з підсистем (у т.ч. – підсистеми управління), що передбачає:

виявлення основних проблем в економічній, соціальній та інституціонально-трансформаційній підсистемах на основі відібраних показників і чинників шляхом емпіричних і соціологічних досліджень;

застосування методик оцінки раціональності територіальної торгівлі з метою виявлення проблем і порівняльного аналізу розвитку внутрішньої торгівлі у регіонах;

отримання інтегрованої оцінки СВТ в умовах трансформації на основі моделювання за допомогою програми «F-Statistica», вирішення Алгоритму визначення пріоритетності чинників внутрішньої торгівлі на основі проведення кореляційного та багатofакторного аналізів та відбудови поліноміальної та економетричної моделей, використання механізму формування та реалізації КРА у розвитку внутрішньої торгівлі України, використання методу аналізу ієрархій для оцінки системи управління внутрішньою торгівлею в Україні та пріоритетності чинників розвитку внутрішньої торгівлі України.



**ДЕМИДОВИЧ М.А.**

*студент учетно-экономического факультета  
Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Беларусь*

Научный руководитель  
**МАКЕЕНКО Г.И.**

*канд. эк. наук, доцент кафедры бух. учета, анализа  
и аудита в промышленности  
Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Беларусь*

## **РЕФОРМА ЖКХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**

Уже достаточно долгое время «коммунальщики» жалуются, что население оплачивает лишь часть от 100% суммы за возможность пользоваться электроэнергией, газом, отоплением, водопроводом и другими необходимыми видами ресурсов, используемые каждым из нас в повседневной жизни. Неоднократно в пользу коммунальщиков высказывались и высказываются чиновники (не связанные с ЖКХ) высших рангов, будь то министры, их заместители, председатели исполкомов или люди, непосредственно связанные с этой сферой деятельности.

Мнения, которые высказывают и которые население может видеть день ото дня в СМИ (чаще на просторах электронных ресурсов), разнятся и не на малую величину в абсолютном выражении. В одном выступлении нам, населению, скажут, что мы оплачиваем лишь 20% от полной стоимости; в другом – не более 25%; в третьем – что хорошо, если 17%, а может и вовсе население оплачивает реально 30-35%. Но в одном эти мнения сходятся точно и безоговорочно: население оплачивает услуги не в полном размере.

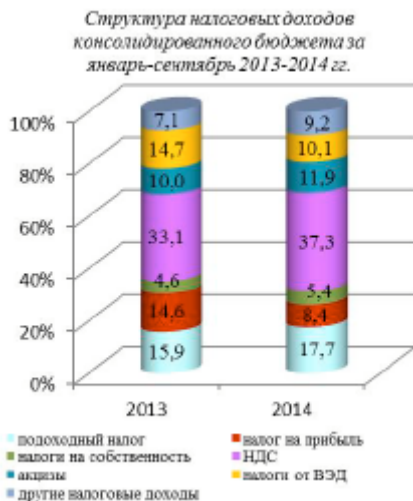
Однако никто не говорит, кто оплачивает остальную часть за население. Судя данным Всемирного банка, нагрузка идет на бюджет [1]. Если смотреть на бюджет немного под другим углом, то получается, что все то же население и оплачивает оставшуюся часть за предоставляемые услуги. Бюджет Республики Беларусь наполняется в основном за счет косвенных налогов (НДС, акцизы) и в меньшей степени прямыми налогами (подходный, налог на прибыль и др.).

Из данного рисунка видно, что структура доходов консолидированного бюджета (включает республиканский, бюджеты областей и г. Минска) большой удельный вес имеют косвенные налоги: 58,4% (НДС 37,3%, акцизы 11,9%, иные налоговые поступления такие как пошлины 9,2%) за январь-сентябрь 2014 года. По итогам 9 месяцев 2014 года доходы консолидированного бюджета составили 151,6 трлн. руб. (по данным <http://minfin.gov.by/>).

Перейдя непосредственно к самим тарифам, получаем следующее. С 1 декабря тарифы на услуги выросли на 5,8%. В соответствии данных постановления №1109 данное повышение объясняется повышением доходов населения, т.е. тарифы индексируются в соответствии росту доходов населения и будут пересматриваться каждый квартал (на 1 марта, на 1 июня, на 1 сентября и на 1 декабря) [2]. Но все бы хорошо, если бы не одно но: следуя данным новостной статьи о возмещении затрат в 40% (в сумме 890 504 бел. рублей) по «жировке» для обычной семьи из 3 человек (отец, мать и недееспособный ребенок до 18 лет), с условием, что оба родителя работают, то при 100% возмещении затрат и нехитрым подсчетам ( $890504 / 40\%$ ) получим сумму в 2 226 260 бел. рублей, что в долларовом эквиваленте примерно равно 204 долларам по курсу 10900 бел. рублей за доллар [3]. При этом в сравнении с Литвой, за аналогичную 2-х комнатную квартиру (50 «квадратов») литовец заплатит в отопительный период примерно 150 евро (что эквивалентно 195 долларам при курсе конверсии 1,3) [4, 5]. Аналогичная ситуация и с Латвией, Эстонией, Польшей и другими странами, которые ближе к Европейскому Союзу.

Расходы консолидированного бюджета в январе-сентябре 2014 г. профинансированы в сумме 148,5 трлн. руб. По этому периоду получился небольшой профицит в размере 3,1 трлн. руб.

8,1% средств консолидированного бюджета ушли на оплату оставшейся части суммы «жировки» каждого субъекта хозяйствования и домашнего хозяйства. Т.е. это составляет 12,0285 трлн. руб. (или примерно 1,104 млрд. долларов США). И в эти же 12 трлн. руб. по



данным <http://minfin.gov.by> входят не только жилищно-коммунальные услуги, но и жилищное строительство. Попробуем разобраться.

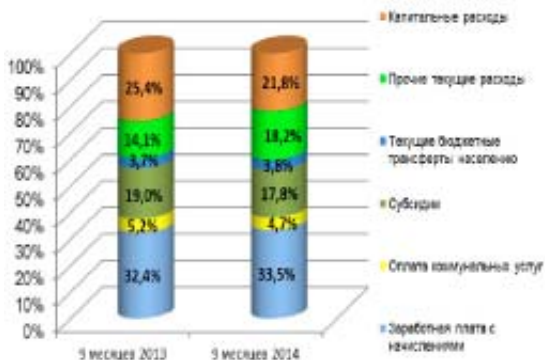
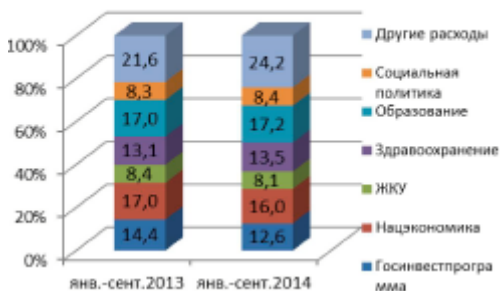
Основной удар по оплате данных услуг берет на себя местный бюджет, и лишь очень малую часть – республиканский.

Доходы местных бюджетов за 9 месяцев 2014 года составили 93,0 трлн. руб. Расходы за тот же период составили в сумме 91,4 трлн. руб.

Теперь взглянем на структуру расходов местных бюджетов по представленным данным Министерством Финансов.

За период январь-сентябрь 2014 года оплата коммунальных услуг за счет средств бюджета составила в размере 4,7% от общей суммы расходов местных бюджетов за данный период, и составило фактически 4,3 трлн. руб. В долларовом эквиваленте эта сумма уже не так ужасно выглядит: примерно 394 млн. долларов (по курсу 10900 руб).

Структура расходов консолидированного бюджета в январе-сентябре 2013-2014 гг.



Пересчитывая эту сумму бюджетных средств на каждую квартиру, дом, мы получим примерно 110-130 долларов.

В более интересной ситуации находятся жилые дома, в которых никто не прописан. По представленным данным в новостной статье следует:

«Потребление котеджем тепла зависит, конечно, от количества этажей, материалов стен, утеплителя, окон и так далее. Но если взять в расчет одноэтажный дом площадью около 100 квадратных метров, то за отопительный период – с сентября по апрель – он будет потреблять около 1,6 тысячи кубометров газа. Если в доме, где прописан один человек, есть газовый котел и (или) газовый водонагреватель, газ

обойдется в 931 тысячу рублей. Хозяевам дома, в котором никто не прописан, такое же количество кубов "выльется" в 3 миллиона 779 тысяч рублей» [6].

Возникает вопрос откуда берутся такие суммы «обоснованных» затрат в 3 миллиона 779 тысяч или же 2 миллиона 226 тысяч? При том, что в одном случае частный дом, где никто не прописан и это судя по всему исключительно за газ, а в другом семья из 3 человек в квартире в типовой «двушке»? И более того, такие ресурсы как нефть и газ нам достаются по сниженной цене (167 у.е. за куб газа) по сравнению со странами Западной Европы, а 100% ценник за услуги приближается к европейскому.

Назревает и другой вопрос, куда идут деньги налогоплательщиков (населения)? Почему «власти» не желают делиться калькуляцией с населением, а принуждают верить им на их «честное» слово? А даже если и получится все так и население станет по плану оплачивать 100% с 2017 года, то снизят ли налоговую нагрузку для населения и выплаты ФСЗН, чтобы человек сам решал, как ему распоряжаться своими средствами?

Некоторые вопросы по ЖКХ задаются и на них дают ответы чиновники, представители министерства, заведующим ЖКХ, но эти ответы – лишь ссылки на нормативные документы (приказы, акты, указы, распоряжения, постановления и проч.), без указания конкретных цифр [7]. Т.е. где-то какой-то подвох все же есть для рядового гражданина Беларуси существует.

**Список использованных источников:**

1. Новостной портал TUT.BY // tut.by – 2000. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://news.tut.by/economics/424551.html>. Дата доступа 02.12.2014
2. Новостной портал TUT.BY // tut.by – 2000. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://finance.tut.by/news425902.html>. Дата доступа 02.12.2014
3. Новостной портал TUT.BY // tut.by – 2000. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://finance.tut.by/news424312.html>. Дата доступа 03.12.2014
4. Риэлтерское агентство ДомЛидера // domlidera.ru – 2009. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.domlidera.ru/useful,2.html>. Дата доступа 04.12.2014
5. Риэлтерское агентство PRIAN.RU // prian.ru – 2006. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://prian.ru/pub/19840.html>. Дата доступа 06.12.2014

6. Новостной портал TUT.BY // tut.by – 2000. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://realty.tut.by/news/money/425490.html>. Дата доступа 06.12.2014

7. Новостной портал TUT.BY // tut.by – 2000. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://news.tut.by/society/422503.html>. Дата доступа 05.12.2014

8. Министерство Финансов Республики Беларусь // minfin.gov.by – 2000. – [интернет ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://minfin.gov.by>. Дата доступа 05.12.2014

## Секция 8: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**ПРОСКУРИНА М. О.**

*Кандидат економічних наук,  
Доцент кафедри шоу-бізнесу  
Київський національний університет  
культури і мистецтв  
м. Київ, Україна*

### **МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКИ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРІЙ**

Термін “культурна індустрія” вперше було запропоновано німецькими філософами М. Горкгаймером та Т. Адорно у спільній праці “Діалектика просвітництва” (1947 р.) для визначення масового виробництва продуктів культурного призначення, виготовлених індустріальним способом, що спостерігалось на початку 40-х рр. ХХ ст. у США. Такі зміни було оцінено негативно, оскільки в перспективі це мало призвести до масового виробництва стандартизованих творів, що становить загрозу для традиційного мистецтва та культури взагалі, шляхом використання уніфікованих техніки та технології.

На початку 80-х років ХХ ст. культурні індустрії зазнали значних змін, що було зумовлено прискоренням науково-технічного прогресу, що призвело до впровадження технічних інновацій у галузі комунікацій (радіо, телебачення, Інтернет), інформаційно-комп'ютерних технологій. Все це змінило способи, виготовлення та поширення предметів та послуг культурного призначення, а також зумовили бурхливий розвиток заснованих на цих технологіях виробництв по всьому світу.

Підприємства культурних індустрій більше не можна було розглядати як вторинні по відношенню до «реального» сектору економіки, оскільки змінилась структура виробництва та споживання, а отже і зайнятість. Сьогодні спостерігається різке зростання нематеріальних та неутилітарних благ в структурі споживання. Предмети матеріальної та нематеріальної культури сприймаються не лише як корисні речі, але як символи та культурні коди – як засоби комунікації та ідентифікації приналежності до певного кола. Змінилося ставлення до потенційних споживачів. Значна увага приділяється маркетинговим дослідженням та маркетинговій політиці. Спостерігається випередження витрат, пов'язаних з обробкою інформації (транзакційні витрати) по відношенню до витрат на матеріальне ви-

робництво блага. Одночасно з масовізацією культурних благ в світі спостерігається індивідуалізація та колаборативна фільтрація [2, с. 49]. Значне зростання витрат на рекламу стимулювало розвиток індустрій.

Деякі компанії переросли у глобальні корпорації. Вони більше не спеціалізуються на окремих галузях культури, утворюючи конгломерати, тісно пов'язані між собою та з суміжними галузями, утворюючи складну мережу спільних підприємств. Динаміка цього сектору створює привабливі умови для малих та середніх підприємств, які є достатньо конкурентоспроможними.

Розповсюдження культурних продуктів набуло глобального характеру та пододало національні кордони. В величезних масштабах зображення, звуки, нарративи впроваджуються скрізь, утворюючи нові гібриди або навіть перезавантажуючи культурні цінності [6, с. 14-15]. Відбулися і значні зрушення в секторі державної культурної політики та регулювання. Все частіше рішення приймаються на міжнародному рівні, що змінило механізм суспільного регулювання та поняття суспільної власності. Культурним індустріям все частіше відводиться роль в інструменту відродження економіки на місцевому та регіональному рівнях.

Культура впливає на економіку і сама підпадає під її вплив. Тексти та символи перейшли з категорії вільних благ до категорії економічного блага, яке характеризується дефіцитністю. В необмеженому інформаційному просторі ми знову стикаємося з питанням обмеженості ресурсів – людськими можливостями: дозвілля, час, сили, пам'ять, емоції та смаки. Культурні індустрії пов'язані з виготовленням та розповсюдженням продуктів, що впливають на розуміння світу споживачів. Таким чином є можливість формувати попит, а не лише створювати пропозицію. Більшість спожитих текстів та символів виробляються корпораціями заради підтримки сприятливих, для отримання стабільного прибутку, умов.

Сьогодні економіка культури є джерелом багатства, способом зайнятості та однією з рушійних сил економічного розвитку суспільств. Як зазначають сучасні економісти-дослідники (Б. Фрей, Д. Хезмондалш, Д. Тросбі та ін.) ми можемо розглядати економіку та культуру як окремі академічні дисципліни, і в той самий час ми не можемо ігнорувати їх взаємовплив в епоху постіндустріальних суспільств. Економіка культури є частиною економічної науки. Для ілюстрації необхідності взаємодоповнення наукових систем звернімо увагу на позицію Ю. Осіпова, який розглядає практичну діяльність людей з точки зору теорії господарства: «Виробництво – загальнокультурний процес, організація виробництва – самоорганізація

культури». Нові знання формуються на межі різних наук та в умовах їх взаємовпливу та взаємопроникнення. При застосуванні міждисциплінарного підходу слід звернутися до принципу системності, який є однією з основних характеристик цивілізаційної парадигми та передбачає врахування впливу на економіку не лише продуктивних сил, соціально-економічних та техніко-економічних відносин, а також політичної, культурної, соціальної, релігійної та інших сфер суспільного життя [5].

Починаючи з XIX ст. основна привабливість капіталістичного господарства полягала у ілюзії його нейтральності, що уособлювалася в ідеї невидимої руки – деперсоніфікованого регулятора людських взаємовідносин. «Ринок пропонує абстрактний спосіб соціального регулювання: стосунки між індивідами регулюються об'єктивними законами, і при цьому між людьми відсутні відносини підпорядкування» [3, с. 9]. В ідеалі ринкові відносини говорять нам про автономію індивідів та деперсоніфікацію соціальних зв'язків. Це знайшло своє вираження в концепції методологічного індивідуалізму. Коли людина розглядається як раціональна істота, що прагне до максимізації своєї корисності. Ринок в цьому разі виступає як об'єктивний інститут узгодження інтересів окремих індивідів не залежно від чієїсь волі. Тобто тут ми говоримо про вбудовані механізми саморегулювання, що діють об'єктивно. Запропоновані неолібералістами моделі ефективних ринків сприяли утвердженню припущення про можливість застосування економічних моделей для аналізу культурних благ, оскільки за висловом відомого економіста Р. Коуза: «немає суттєвої різниці між ринком товарів та ринком ідей». Проте обмеженість традиційного методологічного апарату економічного аналізу ринків культури та медіа є очевидною. Для розуміння специфіки економіки культурних індустрій слід вийти за межі уявлення про ринок, як досконале та незалежне від людини суспільне утворення. Соціально-економічна система є нелінійним, відкритим, динамічним, когерентним [1, с. 41] системним утворенням, що здатне до саморозвитку. Використання системно-синергетичного та міждисциплінарного підходів дозволяє сформува-ти її цілісне бачення.

При дослідженні розвитку економічних систем, важливе місце посідає феномен психології мас. В суспільстві панують прагнення до збільшення багатства, яке є «рушієм суспільства, а споживання – метою багатства...» [3, с. 88]. Розвиток нових технологій та нових галузей, відкриття нових ринків дають надію на збільшення прибутку. Враховуючи соціальну складову процесів в межах економічної системи слід зважати на сукупність індивідуальних реакцій госпо-



дарюючих суб'єктів на різноманітні структурні зрушення в соціокультурному середовищі. Спосіб мислення людей визначається їх стилем життя. Цей стиль визначається як економічними, так і не економічними інститутами, проте основним підґрунтям є матеріальне забезпечення їх життєдіяльності. І в цьому ракурсі при нагоді стають формаційні підходи. Основу існування суспільства становить матеріальний сфера, створюючи можливості для існування та само-реалізації. Проте сьогодення економіка дедалі більше стає відірваною від реального матеріального базису. Завдяки впливу культурних індустрій вона набуває рис віртуальності.

Оскільки культурні індустрії набули глобального характеру, а лінійні традиційні уявлення про взаємодію економічних агентів стають сумнівними, необхідним є розробка нових моделей колективної поведінки. Індивідуальна свобода прийняття рішень обмежується системою суспільних відносин, які не піддаються контролю та непередбачувані на великому часовому проміжку. При дослідженні економіки культури, на наш погляд, доцільно наслідувати приклад представників інституціоналізму.

Для того, щоб економіка, як наука мала змогу адекватно реагувати на сучасні умови, слід розширити межі економічних досліджень та визначити значення всіх аспектів культури в діяльності людства, а також більш ґрунтовно та системно проводити дослідження взаємовпливу культуриних та економічних систем.

#### Література:

1. Асланов Л.А. Культура и власть. Философские заметки. Кн. 1. — М.: Изд-во ИТРК, 2001. — 496 с.
2. Долгин А. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка /Александр Долгин. — М.:АСТ, 2010. — 224 с.
3. Розванлон П'єр. Утопічний капіталізм. Історія ідеї ринку/Пер. з фр. Є. Марічева. — К.:Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. — 246 с.
4. Тросби Д. Экономика и культура/пер с англ. И. Кушнаревоy; Нац. иссл.ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2013. — 256 с.
5. Фещенко В. М. Динамічний аналіз проблем циклічності у розробках українських економістів кінця ХІХ — початку ХХ ст. / В.М. Фещенко //Вісник Тернопільської академії народного господарства. — 2004. — В.4. — С. 189-195.
6. Хезмондалш Д. Культурные индустрии/пер.с англ. И. Кушнаревоy; под науч. ред. А. Михалевоy; Нац. иссл.ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2014. — 456 с.

## **Секция 9: РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

**AZAROVA G. V.**

*Graduate student,  
Institute of Legal and Economic Research of NAS of Ukraine,  
Kyiv, Ukraine*

### **STRATEGIC PLANNING AS INSTRUMENT OF MANAGRMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT**

Nowadays regional factor is burning issue for Ukraine and need fluent decision. In this regard effective system of government management needs to have conditional level of decentralization and territorial system of management. Question about the instruments of regional development is brought up.

Instruments (methods) of management are understood as ways of influence on control system for achievement of planning goals with help of necessary functions of management [1].

Determination “management” also needs more precise definition in regional context. In encyclopedia of public administration management is interpreted as act which lead to the change of condition of some object; impact on the object, system, process and so on in order to keep stability or transfer from one state to other in compliance with determined aim [2]. Thereupon, strategic planning became as new form of management of regional development in modern conditions.

Strategic planning is particular form of human practice – planning work, which conclude in working out of strategic question in form of prediction, projects, program and plans, which provides for assignment and strategies of behave of proper player of management formulation, realization of which ensure effective operation of regional economic system in long-term outlook and quick adaptation to the change of external environment [3].

The object of regional strategic planning is region – region of the state.

Subject of regional strategic planning has multilevel nature. The heart of subject of regional strategic planning is regional government which consist of state government; representatives of other subjects of governments and agents which have strategic interest on regional development.

Strategic planning has next descriptions:

- Orientation on long-term and medium-term prospective,

- Orientation on solving of key goals in prevail of which depend socioeconomic progress,

- Organic consolidation of targets with size and structure of available and prospective resource which necessary for targets achievement,

- Accounting of external factors influence on object of strategic planning which have positive or negative impact on measures design which smooth negative influence or use positive for solving a strategic goals of planning system,

- Adaptive nature notably ability to predict changes in of external environment of planning object and adaptation for them his operating.

Substance of strategic planning uncovers its procedures. The main procedures of macroeconomic is:

- Strategic forecasting (forecasting)
- Strategic programming (projects of program)
- Strategic projection (project of plans).

But system of strategic planning in subject level in Ukraine doesn't form at all and has next shortcomings:

1. Methodological which contains designing and implementation tools of forecasting, analyses and estimation of strategic characteristic of region:

- Absence of planning on state, region and city level like system. This situation leads to the existence of huge amount of documents with different titles, deadlines and activities which inconsistent with each other and makes impossible to create generalized picture of socio-economic level of country on base of its collaboration.

- Absence of uniform system of generalizing indicators of socio-economic and environmental level of region. This situation complicates complex estimation of effectiveness of programs and correlation of socio-economic level of regions.

- Absence of deep analysis of socio-economic level of region, its strength and shortcoming which lays down the foundations of design of possible scenarios of region developing.

- Selection of strategic priorities has reduced to the listing of economic sector which present in region in the majority of cases.

- Absence of quantitative description of goals.

2. Organizational and legal:

- Absence of list of strategic documents. Their legal status, periodicity and sequence.

- Absence of common legislative base which regulates, defines and allocates duties on each stage of strategic planning.

3. Absence of single mechanism of strategy realization (list of instruments and methods which coordinate, harmonize, consents interests of agents of economic of region.

Consequently, strategic planning is an effective form of state management which allows to decide list of regional's problem: repair intersector collaboration "state-business- society", coherence of multiple economic interests by force of including of interests to the projects, tasks of strategic plans, creation of comfortable space of habitation of people, guarantee of transparency of management activity on local level is concluded. But system of strategic planning in Ukraine has considerable shortcomings, because of the essence of strategic on prediction of change in external and internal environment of object of planning and adaptation for them not in long-term period of planning.

**List of literature:**

1. Управление региональной экономикой / Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин; под ред. Г.В. Гутмана. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 176 с.
2. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / Нац. акад. держ.упр. при Президенті України; наук.-ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (голова) та ін. – К.: НАДУ, 2011. – Т. 1: Теорія державного управління / наук.-ред. колегія: В.М. Князев (співголова), І.В. Розпутенко (співголова) та ін. – 2011. – 748 с.
3. Стратегическое планирование / под ред. Э.А. Уткина. – М.: ТАНДЕМ; ЭКМОС, 1998. – 440 с.

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**  
**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ**  
**НАУЧНЫЙ СОВЕТ**

*Сборник тезисов научных работ*

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**  
**«ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

27 февраля 2015

**Издано в авторской редакции**

---

Адрес: Украина, г.Киев, ул. Павловская, 22, оф.23  
Контактный телефон: +38(044) 222-5-889  
E-mail: [info@frada.com.ua](mailto:info@frada.com.ua)  
[www.frada.com.ua](http://www.frada.com.ua)

Подписано в печать 06.03.2015 Формат 60x84/16  
Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Печать на дупликаторе.  
Тираж 50. Заказ № 219.  
Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в полиграфическом центре ООО «Финансовая Рада Украины»  
Контактный телефон: +38(050) 647-1543