

**The international scientific association of economists
« CONSILIUM »
Международное научное объединение экономистов
« КОНСИЛИУМ »**



**INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONGRESS
«ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EU AND CIS COUNTRIES IN
GLOBALIZATION »**

(Publication of scientific papers)

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ КОНГРЕСС
„ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЕВРОСОЮЗА И СТРАН СНГ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ“**

(Сборник научных работ)



BERN, SWITZERLAND, MAY 31, 2013

г. Берн, Швейцария 31 мая 2013 г.

ДК336
ББК65.01

ISBN 948-613-645-037-6

**Международный научно-практический конгресс „Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях глобализации“
г.Берн, Швейцария, 31 мая 2013г.**

Печатается по постановлению совета научного президиума МНОЭ "КОНСИЛИУМ".

К11 Международный научно-практический конгресс: тезисы докладов „Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях глобализации“, (г.Берн, Швейцария, 31 мая 2013г.).-г.Берн, Швейцария,2013.- 183с.

Тезисы докладов представлены в авторской редакции по состоянию международного и национального законодательства на дату проведения конференции.

© Авторы статей, 2013
© Международное научное объединение экономистов “Консилиум”, 2013

Содержание

Секция 1. Экономическая теория

Секция 2. Международная экономика

Vergunenko N.V.

PROBLEMS OF CLASSIFICATION ON THE GLOBAL CONSULTING SERVICES MARKET.....7

Makogin Z.Y.

THE IMPORTANCE OF ATTRACTING MORE CHINESE INVESTMENT IN UKRAINIAN ECONOMY.....8

Novikov Anton Aleksandrovich

The asymmetric impact of news on the exchange rate of eur/usd during the financial crisis in Europe.....11

Филатова А.С., Амирова Р.И.

Глобализация мировой торговли и природоохранные затраты.....14

Лельчук А.Г.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ ЄС ТА УКРАЇНИ.....17

Секция 3. Менеджмент;

Belyaev V.V.

THE FEATURES OF AMERICAN PROJECT MANAGEMENT METHODOLOGY.....21

Боритько Е.Н., Момотова О.Н.

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ПРОЕКТА В МЕНЕДЖМЕНТЕ.....22

Dunska A.R.

PECULIARITIES OF THE FORMING OF THE INNOVATIVE MECHANISM OF THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE GLOBAL ENVIRONMENT.....24

Михайлина Анна Владимировна

К вопросу формирования методологии организационно-корпоративной культуры хозяйствующих субъектов.....27

Секция 4. Маркетинг;

Еременко А.П.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ В РОССИИ. СМОЖЕТ ЛИ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ ОФФЛАЙН-РОЗНИЦЕ.....31

Коваленко С.М.

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕТОДОВ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГИПЕР- И СУПЕРМАРКЕТОВ.....33

Цыбульник А.А., Козарук А. Я.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ОДНОРАЗОВОЙ ПЛАСТИКОВОЙ ПОСУДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО БРЕНДА ЕСОСНЕЕК.....36

Секция 5. Мировая экономическая интеграция и трансформационные процессы в XXI веке

Гнуцевич Ю.Ю., Момотова О.Н

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АПК В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО.....39

Е. М. Лимонова

ТНК В УКРАЇНІ: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ...42

Бутова Т.В., Свиридова Е.С.

Взаимодействие Российской Федерации и Европейского союза в сфере миграции....44

Секция 6. Проблемы макроэкономики

Краснов А.С., Шадрина К.Г

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В 1990-Х И 2000-Х ГОДАХ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	47
Крицун К.І.	
АПРОБАЦІЯ ГІПОТЕЗИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ МОДІЛЬЯНІ – АНДО-БЛУМБЕРГА З ВИКОРИСТАННЯМ СТАТИСТИЧНИХ ДАНИХ УКРАЇНИ.....	52
Секция 7. Банковское дело	
Prof. Piotr Masiukiewicz, Paweł Dec PhD	
STRESS TEST IN BANKING – CASE OF EUROPE AND USA.....	54
Кривцун І.М.	
РЕЙТИНГУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ.....	57
Оруджова М.Н.	
ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	59
Секция 8. Экономические аспекты регионального развития	
Кривцова М.К., Кокаев З. А., Белозерова В.А.	
THE ROLE OF THE TECNOPARK IN DEVELOPMENT OF VENTURE INDUSTRY (THE EXAMPLE OF "SCIENCE AND TECHNOLOGY PARK - ZELENograd").....	60
Кучерова Е.Н.	
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	63
Н.А. Левочкина	
ИНФРАСТРУКТУРА ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ: РЕГИОНАЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ.....	65
Рябин А.А.	
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ.....	70
Секция 9. Финансы, деньги и кредит	
Belolipetskaya A.I. Golubev A.A. Dubrovin D.A.	
Adaptive Assets Allocation.....	73
Бойко Е. В.	
КРИПТОВАЛЮТА — НОВЫЙ ВИТОК В РАЗВИТИИ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.....	75
Tatiana Butova, Aleksei Skopinskii, Ivan Kodolov	
The hedge funds' influence on financial stability.....	78
Alexander Didenko, Svetlana Demicheva, Aleksei Skopinskii	
Team decision-making about global asset allocation using random forests and copula opinion pooling: integrating technical, fundamental and sentiment analysis.....	82
Dyukov D.D., Marchenko V.A.	
PREDICTING RETURNS AND VOLATILITY OF FX BASKET: A SURVEY AND BACKTEST.....	85
Иващенко С.М.,	
ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОНЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	89
Назаров Андрей Николаевич, Костылев Алексей Михайлович	
Volatility targeting. An effective risk management tool.....	92
Костюк В. В.	
TIME-VARIATION AND TERM STRUCTURE OF EQUITY PREMIUM, ESTIMATED WITH DEFAULT SWAPS.....	95
Олиевская М. Г.	
<i>ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ.....</i>	<i>99</i>
Секция 10. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленности, транспорта, АПК и сельского хозяйства, строительства, связи и информатики, сферы услуг);	
Васяйчева В.А., Гущина Е.А.	

Повышение конкурентоспособности организаций РФ на основе совершенствования проектного управления.....	101
Гусева Н.К., Доютова М.В., Соколов В.А., ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ АМБУЛАТОРНО- ПОЛИКЛИНИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	104
Дацкова Д.И., Коновал О.А. СУТНІСТЬ І СКЛАДОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
Добринина Л.Р., Филатова Т.В. Оценка влияния деятельности Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики на социально-экономическое развитие страны.....	110
Коновал А.А. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	116
Литвинчук И.Л. РОЛЬ ЭНДАУМЕНТОВ В РАЗВИТИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНСКИХ ВУЗОВ.....	118
Маісурадзе М.Ю. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФОРМ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	120
РІТУКНІН Е.А., НАСАДКІН М. У. THE EFFICIENCY OF THE UNIVERSITIES IN TERMS OF GRADUATES` EMPLOYMENT.....	123
Парубець О.М. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ ПІДХОДІВ.....	126
Перетятко І. В. СТАН ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	128
Тухтарова Т.К. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМ.....	133
Секция 11. Экономическая безопасность	
Вітісова М.Д., Коновал О.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	135
Секция 12. Экономика труда и управление персоналом	
Алиева С.В. РОЛЬ КОНКУРСНОГО ОТБОРА В ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ.....	139
Горьковенко Н.А. МОТИВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СТРУКТУРЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА.....	141
Жигунова А.В. ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ГУДВИЛЛА ПРЕДПРИЯТИЯ...	144
Кравцова Т.Г. ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО- ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	146
Перемьшленникова Д.Е.	

СЕРТИФИКАЦИЯ КВАЛИФИКАЦИЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....	149
Киришичева И.Р., Скорев М.М.	
СЕРТИФИКАЦИЯ КВАЛИФИКАЦИЙ КАК МОТИВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ НЕПРЕРЫВНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА.....	151
Скорев М.М., Киришичева В.И.	
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ В СИСТЕМЕ СЕРТИФИКАЦИИ КВАЛИФИКАЦИЙ ПЕРСОНАЛА.....	155
Секция 13. Финансы и налоговая политика	
Секция 14. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит;	
Блинова У.Ю., Парова З.Г.	
СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	158
Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С.,	
ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ IFRS 13 "ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ".....	160
Секция 15. Экономические аспекты регионального развития.	
Андел І.В.	
ПРИРОДОХОРОННИЙ ЭФЕКТ ВІД МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ.....	162
Головченко Сергій Іванович	
НАПРЯМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	166
Кривцова М.К., Бутова Т.В., Панина О.В.	
FOREIGN EXPERIENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE REGION (THE EXAMPLE OF FINLAND).....	169
Петрова Ю.Н., Миловидова Н.А.	
РАЗВИТИЕ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	172
Норченко А. В.	
ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ПЕРСПЕКТИВНІЙ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	175
Шайтанова Л.М	
О ПРОБЛЕМЕ КАПИТАЛОВООРУЖЕННОСТИ ТРУДА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	178

Секция 1. Экономическая теория
Секция 2. Международная экономика

PROBLEMS OF CLASSIFICATION ON THE GLOBAL CONSULTING SERVICES MARKET

Vergunenko N.V.

*Phd-student (2. year), International Economics Department
Kyiv national economic university named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine*

At the present stage of the world economy development, which is based on the post-industrial paradigm, emerges the global market, increases the need for scientific and technological innovation in the production and development of the information and communication technologies, increases the role of knowledge and professional competence in company's management. For these reasons, in the modern companies, especially multinationals, there is a growing need for adequate consulting services that can meet all kind of their needs.

The number of the international professional organizations such as the European Federation of Management Consultancies Associations (FEACO) and the Institute of Management Consultants (IMS) formed a diversified tool's kit for identifying management consulting services, the global consulting market monitoring in the context of: composition by types, by geographic criteria (regional and by country), composition by client sector, by the market turnover and the share of it in the country's GDP [1].

Currently relevant is the research problem of the consulting industry trends, caused by the lack of a unified consulting methodology, identification standards of the management consulting boundaries and unified approach to the services classification, which do exist in the audit branch. In the UN report, dedicated to the consulting industry, it is noted that there are currently no official regulations or international regulatory standards for statistical consulting industry research at both the national and international levels [2, p.245]. For these reasons, there are significant differences in the international statistics of international organizations, associations and consulting firms.

Depending on the each national market characteristics, the type and the variation of the consulting services differ in content and quality. It is difficult to set some clear sectorial consulting activities framework, because they significantly differ between both types and classifications. For example, the U.S. Bureau of statistical research identifies such type of consulting services as compensation and benefits consulting, which does not exist in the European classification approaches.

The structural consulting industry identification is a complex problem because the division into segments varies depending on the company, association or consulting research firm, as the region of the world. The most common today is the consulting market segmentation by associations and research companies. Thus, according to the research firm Kennedy Consulting Research & Advisory consulting market is segmented by type of service as follows: IT consulting is about 46% of the market, the second place is occupied by business consulting services - 26%, followed by operational management, which is 15% strategic consulting - 8%, and management consulting is about 6% of the market [3].

British Association of Management Consultants releases more modern consulting market segments and structures it for items such as IT consulting, program and project

management, operational, financial, strategic, HR consulting, outsourcing, consulting and business process reengineering, change management, which we can see at the Table 1[4].

Table 1

UK consultancy services and income, 2006 [4]

Service	Income, £m
IT consulting	27
Program/project management	20
Operations	12
Outsourcing advice	9
Financial	8
Strategy	8
Business process re-engineering	7
HR	7
Change management	3

Source: Management consultancies association UK <http://www.mca.org.uk>

The consulting services structure which uses FEACO in the formation of its research database significantly differ from the principles of other research companies and associations. To make increase the market's comparability FEACO proposed in 2005 a new approach to segmentation of management consulting in Europe, resulting in a proposed structure consulting services in the following segments: business consulting IT consulting, development and integration (except software) , outsourcing value-added services and other services.

Summarizing, the problem of consulting market structuring and classification is relevant, it is caused by the lack of a unified methodology, that explains the need for the scientific attention to this issue and further research of the consulting market.

References

1. FEACO [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.feaco.org/sites/default/files/Feaco%20Survey%202010-2011.pdf>
2. Verba V.A. Management Consulting: conception, organistaion, development [Text] : monography / V.A. Verba; Ministry of education and science; youth and sports of Ukraine; Kyiv national economic university named after Vadym Hetman. – KNEU, 2011. – 327p.
3. Research From Kennedy Consulting Research & Advisory [Electronic resource]. – Mode of access: [http:// www.kennedyinfo. com/consulting/](http://www.kennedyinfo.com/consulting/)
4. Management consultancies association UK [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.mca.org.uk/#13612707100272&height=421>

THE IMPORTANCE OF ATTRACTING MORE CHINESE INVESTMENT IN UKRAINIAN ECONOMY

Makogin Z.Y.

Senior teacher in Lviv Academy of Commerce, PhD

Foreign Direct Investment can contribute to sustainable and inclusive development, lead to technology transfers, better human capital formation, deeper international trade integration and a more competitive business environment.

The attraction of Chinese investment and technology opportunities in various branches of the Ukrainian economy is a priority for Ukrainian-Chinese cooperation. The main goal of Ukrainian government is to provide Chinese entrepreneurs with interesting proposals in the

exploration and mining of mineral resources, metallurgy, and the chemical industry. China has significant resources in this area and is conducting an active investment policy in many parts of the world, in particular, showing interest in the Ukrainian economy (Fig. 1) [1].

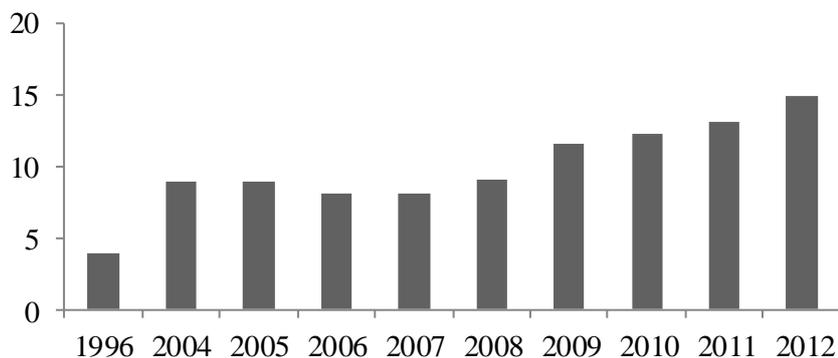


Fig. 1. Chinese foreign direct investments in economy of Ukraine, million dollars

Source: [2]

Actually the current bilateral investment cooperation does not correspond to China's capabilities and needs of Ukraine. The increase of imports from China is not accompanied by the intensification of investment cooperation (0.03 % of total foreign direct investment), the Ukrainian investments into China are also negligent.

According to the State Committee of Statistics of Ukraine as of 01.01.2011, the total amount of Chinese investments attracted to the Ukraine's economy was 12 million 767 thousand USD. The outflow of investments from the beginning of the year amounted to 471 thousand USD. As of early 2011, there were 80 enterprises registered with Chinese capital in Ukraine (Fig. 2).

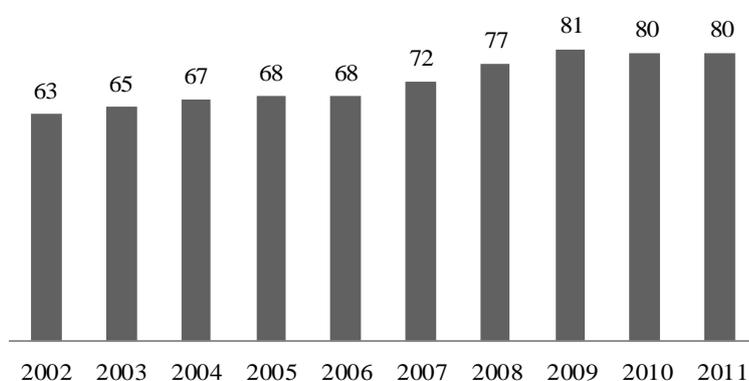


Fig. 2. Number of enterprises registered with Chinese capital in Ukraine

Source: [2]

The dynamics of enterprises opening with the Chinese capital testifies to the personal interest of businessmen in perspective investment projects, which orientated in industrial regions, where a metallurgical complex is developed (Fig. 3).

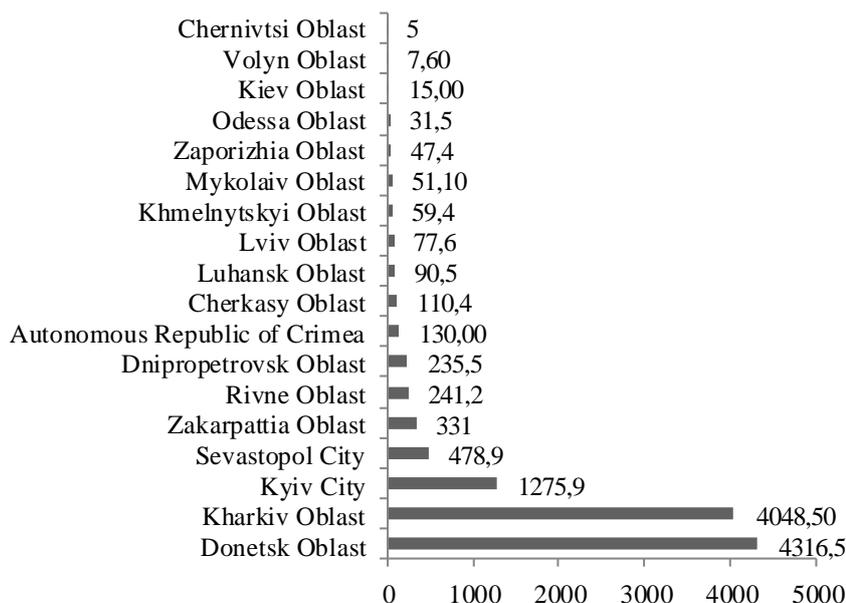


Fig. 3. Chinese foreign direct investments in cities and oblasts of Ukraine, thousand dollars

Source: [2]

Some 200 documents fix the legal framework of Ukrainian-Chinese bilateral relations. In 2010, 24 legal documents were signed and are currently in force. Between January and June 2011, a further 27 documents were signed, most of which were concluded during the April 2011 visits of the Ukrainian Prime Minister M. Azarov to China, and of Vice Premier of China Zhang Dejiang to Ukraine, and the state visit of the president of China Hu Jintao to Ukraine in June 2011. Some agreements explicitly concern investments. For example:

- The memorandum on investment and development signed by the State Agency of Ukraine and the Export-Import Bank of China on 3 September 2010.

- MoUs on financing state priority projects between the State Agency for Investments and National Projects of Ukraine and the Export-Import Bank of China (signed on 18 April 2011) and between the former and the Ministry of Commerce of China (signed on 20 April 2011).

- The agreement, signed on 20 April 2011, on investment cooperation in Kalush's fertiliser plant between the Ministry of Environment and Natural Resources of Ukraine, the regional state administration, the Chinese engineering company Wuhan Engineering Co. and the State Export-Import Bank of China.

- China National Materials Corporation (Sinoma), one of the leading Chinese cement equipment and engineering service providers, has signed a € 167 million contract with Lafarge SA to design and construct a cement production line in Mykolaiv, western Ukraine [3].

- China's Development Bank allocated \$85 million to modernize Ukraine's state-owned mine in the eastern region of Lugansk.

Other investments are concentrated in enterprises which are connected with such sphere: processing industry; operations with the real estate, lease, engineering; trading, repair of cars, domestic wares; agriculture, hunting and forestry; building; activity of transport and connection and other (Fig. 4).

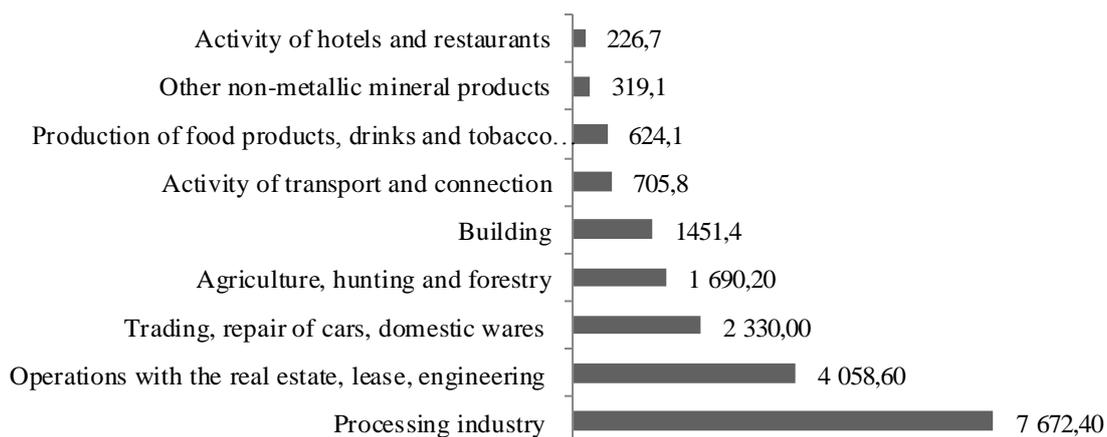


Fig. 4. Chinese foreign direct investments in Ukraine, thousands dollars

Source: [2]

To attract more Chinese investment Ukrainian government should:

- to improve the stability of the investment climate and the predictability, to increase returns on investment, including by making the implementation of regulations established by national and local governments more predictable and enforcement of the rule of law more rigorous;

- to improve competition;

- to reduce the costs of investment, because high costs reduce profits and discourage investment;

- to increase macro-economic stability, transparent and accountable government, rigorous enforcement of the rule of law, functioning markets and institutions, a skilled and productive labour force, a strong commitment to fighting bribe solicitation and corruption, affordable and accessible infrastructure, intellectual property right protection and political and social stability.

Literature:

1. Yanukovich: Ukraine needs Chinese investment and technology // Kyivpost. – <http://www.kyivpost.com/content/ukraine/yanukovich-ukraine-needs-chinese-investment-and-te-309275.html?flavour=mobile>.

2. State Statistics Service of Ukraine – <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Chinese investment in the greater Europe zone // Europe China Research and Advice Network. – 2012. – <http://www.chathamhouse.org/publications/papers/view/185557>.

The asymmetric impact of news on the exchange rate of eur/usd during the financial crisis in Europe.

Novikov Anton Aleksandrovich
(Новиков Антон Александрович).
Master degree at Financial University
of Government of Russia, Student.

The information plays an important role in financial markets as it may have a crucial impact on the financial instruments. Being aware of what is more important for the change in value of the financial instrument play a prominent part in trading.

One of the most transparent factors defining the state of the economy of the country is currency exchange rate. Changes of the exchange rate show how well the economies of both counterparties perform. The economies of United States and European Union are highly interlinked and news coming from both sides of the Atlantic has a huge impact on the exchange rate of eurUSD.

Globalization has an impact on the exchange rates and the overall economy. Increased global trade and financial integration has widely spread among the world over recent years. The European crisis which dated back by 2008 does not include only the European countries but also the USA. American banks have billions of dollars in European Banks. The USA business owners are at the edge of experiencing a credit crunch in case of collapse of European banks. Low Consumption in Europe causes troubles for the export from United States of America. Running investors from Europe becomes a problem for USA as well. The European sovereign debt crisis started in 2008. It started expanding from Iceland and kept on moving through Greece, Ireland, Italy, Portugal and Spain. Spain, which now has a high unemployment rate, also experienced a huge housing bubble. The problem of Greece is not only about debts but also about the overspending. Germany and France were trying to keep their debt at the appropriate level but they could not work out the common problem of Euro zone as there are also 17 nations using the same currency as they do.

The economic performance of any country is presented in the form of reports. These reports are released by the government or private organization at particular date according to the schedule. The reports are made up of information which represents the country's economic performance. The reports are concerned to be the type of gauge which measures how the policies and decision applied affect the nation economic performance.

The project was intended to identify the presence of the asymmetric impact of the news on the Euro and US dollar exchange rate before, during, and after the financial crisis in Europe by using the macroeconomic indicators of United States of America, European Union and Germany as main factors influencing on the changes of eurUSD. The affect of the surprises related to the changes of the macroeconomic indicators on the exchange rate of eurUSD would be tracked on the weekly basis. The surprises are considered as the unexpected change between the forecasted and actual value of the macroeconomic indicator divided by the standard deviation of the previous values of the macroeconomic indicator as it was calculated in the paperwork of Micro Effects of Macro Announcements: Real-Time Price Discovery in Foreign Exchange. Andersen, Bollerslev, Diebold and Vega (2002)[1,5]. The information is collected from Bloomberg.

The method of analyzing the impact of news includes the approach of the next paperwork's like Measuring the economic importance of exchange rate exposure, Craig Doidge, John Griffin, Rohan Williamson (2005)[3,5], The impact of economic news on the exchange rate. John C. Parker (2007)[5,5], what explains global exchange rate movements during the financial crisis? Marcel Fratzscher (2009)[4,5], The Asymmetric Impact of Growth Fluctuation on Human Development: Evidence from Correlates of Growth Decelerations and Accelerations. Pedro Conceição and Namsuk Kim (2009)[2,5]. The purpose of using the method is to find out the asymmetric impact of the news coming from USA and EU on the exchange rate of eurUSD during the financial crisis in Europe. The linear regression method was chosen for the analysis of the asymmetric impact of macroeconomic indicators on the exchange rate of eurUSD.

It is quite important due to the globalization processes to be aware of how the economies affect on each other and one of the most transparent ways to track such impact is analyzing the changes of the exchange rate which represent the strength of the economies of the countries as a response to the changes in macroeconomic indicators of the countries.

The analysis of the asymmetry in terms of difference of types and differences of the impact of the news coming from Unites States of America, Germany and European Union on the exchange rate of eurUSD during the financial crisis in Europe would help to define of how

the economies of United States of America and European union interact with each other and whether the link between two economies presents or not. The time frame of analysis is equal to 7 years divided into 3 periods named as pre-crisis period (2006-2008), crisis period (2008-2009) and post-crisis period (2009-2013).

The analysis showed that the surprises of macroeconomic indicators of United States of America played more important role after European crisis. It might have happened due to the importance of how much the European crisis hit the economy of United States of America and whether the economy of United states of America suffered much or not. It is important as the United States of America experienced crisis not long time ago and was not too strong enough. It was quite important to track the positive news coming the United States of America in order to be aware of how the economy of the United States of America experiencing the European Crisis during the crisis and post-crisis periods. The time shows that Economy of the United States of America stand well against the pounds coming from the European crisis. There was also tracked a positive link between changes of surprises of macroeconomic indicators of the United States of America and changes of the exchange rate of eurUSD. The news coming from the United States of America appreciated the eurUSD during the pre-crisis period. It might have happened due to the strong link between the economies of European Union and United States of America and the fact that the better economy of the United States perform the better feel the economy of European Union feel itself as the markets of the United States of America are one of the main destinations of the export of European Union producers. Positive changes of the economy of United States of America might have played a supportive role for the European Union and help the European Union to ease the consequences of the European crisis.

It was quite important to track the changes in the economy of The European Union before the European crisis in order to be aware of the coming changes and how these changes would affect the European economies. The news became very important in terms of the crisis due to the importance of information of how the economy react to the decisions and actions made by the European authorities in order to solve the problems related to the Sovereign debt crisis. All of that facts defined by the high level of impact of surprises of macroeconomic indicators of European Union during the Sovereign debt crisis in Europe.

The news about the states of the economies of the United States of America and European Union played important role and had a great impact on the changes of the exchange rate of eurUSD especially during the crisis period. The positive changes in the coming news had a significant impact on the exchange rate of eurUSD and turned it to the upward direction and vice versa. Exchange rate of eurUSD was very sensitive to the changes in the economies of the United States and especially European Union during the crisis and post-crisis periods. As it is known the news becomes more important in the time of uncertainty. This trivial fact was proved by the analysis of the difference of aggregate impact of surprises of macroeconomic indicators of United States of America, European Union and Germany between pre-crisis, crisis and post-crisis periods. The most significant impact was made on the exchange rate of eurUSD by the surprises related to the crisis period that is a trivial fact.

The importance of the states of United States and European Union economies and the decision made the by the European authorities and their consequences for the European Union might have had much more high impact on the European Union itself rather than on the economy of the United States of America due to the European sovereign debt crisis. The European Union was experiencing difficult times and any negative changes in the integrity and economic state of the European Union might have had a drastic affect not only on the countries which were one of the reasons of the crisis but also for the leading countries of the European Union like Germany and France.

After all, it would be worth to mention that United States of America would be able to overcome the negative consequences of the Sovereign debt crisis but European Union would be hurt much more as it is the problem not only of one country but the whole system and

changes must be done according to the all countries which are the members of the European Union what may take much time, patience as well as funds. The European Union meets the problems which are not new for the financial world and it was one of the impressive mistakes of presence of lack of regulation of loans access and expenditures of the governments and banks of European countries. The European Union appreciated the importance of the implementation of the fiscal union in order to avoid such problems in the future.

Literature

1. Andersen, Bollerslev, Diebold and Vega, Real-Time Price Discovery in Foreign Exchange., National bureau of economic research, USA, 2002;
2. Conceição P. and Kim N., The Asymmetric Impact of Growth Fluctuation on Human Development: Evidence from Correlates of Growth Decelerations and Accelerations Office of Development Studies, United Nations Development Programme, USA 2009;
3. Doidge C., J. Griffin, R. Williamson, Measuring the economic importance of exchange rate exposure, 2005;
4. Fratzscher M., what explains global exchange rate movements during the financial crisis?, European central bank, Germany, 2009;
5. Parker J. C., The impact of economic news on the exchange rate., relevant economics consulting ltd., USA, 2007;

Глобализация мировой торговли и природоохранные затраты

Филатова А.С.

Студент, 2 курс

Научный руководитель: к.э.н., доц. Амирова Р.И.

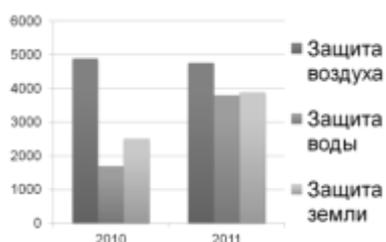
Процесс глобализации объективно объединяет страны в мировое производство и в мировую торговлю. В условиях рыночной экономики при принятии управленческих решений экологический фактор становится одним из основных, так как экономика и окружающая среда являются единой системой, и проблемы их взаимодействия приобретают особую не только экономическую, но и социальную значимость в современных условиях. Нельзя говорить об успешном экономическом развитии той или иной страны, не упомянув о влиянии ее экономики на окружающую среду. Более того, в современном мире, в условиях глобализации, данный вопрос становится глобальной проблемой.

С введением платного механизма природопользования проблема взаимодействия экологии и экономики приобрела особую актуальность, что мотивирует участников бизнес-среды проводить природоохранную деятельность.

Для защиты окружающей среды государства используют экологическое регулирование. В основном это осуществление природоохранных затрат и применение системы экологических налогов и платежей.

Природоохранные затраты – это совокупная величина всех видов ресурсов, затраченных на природоохранные мероприятия. Экологические налоги – это плата за негативное воздействие на окружающую среду.

На примере предприятия Мишлен можно рассмотреть величину издержек на охрану окружающей среды [3, 34]. Как видно из графика,



расходы на защиту окружающей среды значительны и демонстрируют устойчивый рост в части расходов на защиту воды и земли. Известно, что природоохранные затраты включаются в себестоимость выпускаемого продукта. В этой связи, государство, в целях поддержки своего производителя, осуществляет политику

экологического демпинга. В этом случае, государство может дать преимущество национальному производителю в экологических налогах. При этом снижаются издержки и предприятию выгодно наращивать производство, что делает его более конкурентоспособным по сравнению с иностранным конкурентом. Представим, что национальная компания и иностранная торгуют на одном рынке. Государство, поддерживая своего производителя посредством снижения эконалогов, увеличивает выгоду своего предприятия. Что, в свою очередь, непосредственно влияет и на рост доходов государства. Такая политика экологического протекционизма имеет два эффекта: с одной стороны, уменьшение налогов на домашнюю продукцию увеличит экспорт, но с другой стороны, увеличение загрязнения окружающей среды уменьшит благосостояние государства. Кроме того, существует понятие одновременного экологического демпинга (перевод с фр. «dumping écologique d'équilibre»), когда оба государства одновременно понижают экологические налоги. В таком случае, лучше установить налог на общем уровне, что позволит больше либерализовать международную торговлю, обе страны улучшат благосостояние, путем улучшения ситуации с окружающей средой [2,47].

Но почему страны тогда не вводят такой общий налог? Исследуя данную проблему, можно обозначить следующие главные моменты:

1. Изменение экологической политики. Она станет либо более жесткой, либо наоборот более мягкой, но подобрать оптимальную политику так, чтобы она соответствовала уровню производственных сил в каждом государстве, будет сложно. В случае, если политика смягчится, то ситуация с окружающей средой лишь ухудшится, в обратном случае, предприятиям придется больше выплачивать налогов, что снизит их конкурентоспособность.

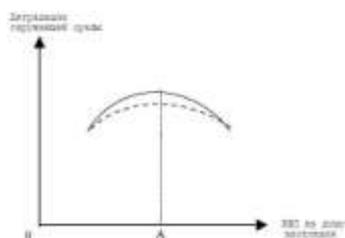
2. Повышение цен. При увеличении экологических налогов и, как следствие, издержек предприятия, фирмам придется поднять цены. Более того, цены могут подняться на отечественную продукцию в том случае, когда фирмы, для увеличения своей конкурентоспособности захотят объединяться, что приведет к созданию монополий.

Оценивая ситуацию на сегодняшний день, можно сделать вывод, что большинство стран предпочитают придерживаться политики экологического демпинга. К тому же, в последнее время, в процессе усиления глобализации, появилась его новая форма – «сбрасывание» загрязняющих предприятий в развивающиеся страны.

В связи с этим, происходит множество споров по поводу того, насколько негативно влияет международная торговля и в целом глобализация на окружающую среду. Однако протекционизм, в данном случае, не может являться выходом из ситуации, нужно искать другие пути регулирования экологических проблем. Например:

-формирование рынка экологических продуктов и услуг;

-финансово-кредитный механизм природоохранной деятельности (льготное кредитование, субсидирование).



Еще одним важным аргументом в поддержку международной торговли, может служить то, что она увеличивает развитие и благосостояние государства (увеличивает ВВП на душу населения), а это, в свою очередь, может влиять на уменьшение загрязнения окружающей среды. Данную зависимость описывает кривая Кузнеца [1,469].

С ростом ВВП окружающая среда загрязняется больше, но только до определенного момента. Затем ситуация начнет меняться, так как с ростом доходов растет спрос на улучшение экологии и появляется больше ресурсов для инвестирования в данный сектор.

Таким образом, были оценены положительные и отрицательные стороны влияния экологического демпинга на окружающую среду. Конечно, с одной стороны, демпинг

позволяет сделать отечественную продукцию более конкурентоспособной, однако это может негативно сказаться на международной торговле и на отношениях между странами в целом, более того, это негативно сказывается и на окружающей среде. А в настоящее время, ситуация с экологией достигла таких масштабов, что необходимо объединение усилий всех стран для решения этой проблемы. Так, экс-главный экономист Всемирного банка Николас Стерн сказал, что «Если мы не выделим 1 % мирового ВВП в недалеком будущем на защиту окружающей среды, нам придется заплатить в 5-20 раз больше» [4].

От экологической безопасности производств зависит в настоящее время уровень чистоты воздушного, водного бассейнов, плодородие земельных угодий, состояние лесов, условия и продолжительность жизни людей в настоящее время и в будущем.

Развитие интеграционных процессов, усиление зависимости экономики и экологии, а также осознание этих тенденций мировым сообществом привели к возникновению новой экономической категории- экологический учет. В связи с этим настоятельно необходима разработка системы учета экологического фактора на уровне континентов, стран, регионов, компаний.

Экологический учет должен осуществляться:

- в тесном сочетании социально-экономических и экологических показателей;
 - в оценке новых видов основных средств, технологий, характеризующих конкретные направления усилий к обеспечению повышения экологической безопасности всех видов деятельности;
 - в расширении использования ранее применяемых показателей оценки эффективности производства, технологий, основных средств с учетом экологического фактора, отвечающих принципам устойчивого развития;
 - во введении новой системы показателей, характеризующих затраты организации на охрану окружающей среды;
 - во всесторонней оценке стоимостных и натуральных показателей ресурсопотребления и безотходности ресурсов;
 - в учете состояния отдельных природных объектов как источников сырья, энергии, и влияние их производственных выбросов и сбросов загрязняющих веществ на окружающую среду;
 - во введении показателей, связанных с обеспечением кадровым потенциалом, для решения задач перехода к экологически безопасной модели развития.
- Особое место при этом должно уделяться организации системы комплексного экологического учета, позволяющей увязать региональные экологические интересы с потребностями конкретных предприятий, оптимизировать финансовые потоки, определять и сопоставлять основные затраты на экологически значимую хозяйственную деятельность.

Список литературы

1. Стерн Н., На пороге глобального потепления // Газета "Коммерсантъ", - 2012. - №205
2. Нурмухамедова Х.Ш., Учет затрат природоохранной деятельности // Международный учет, - 2012г. - № 10.
3. Burda, 2001 "Macroéconomie: une perspective européenne", A. European Text, p.469
4. Bureau, P. 2004 "Politiques environnementales et compétitivité": <http://www.cae.gouv.fr/IMG/pdf/054.pdf>
Michelin – document de reference, 2011: www.michelin.com/.

Лельчук А.Г.

2 курс аспірантури, КНУ ім.Т.Г.Шевченка

Прискорення процесів інтернаціоналізації, загострення продовольчої кризи та ослаблення конкурентних позицій ведучих світових гравців ринку зерна сприяє появі конкурентних ніш та зниження рівня вхідних бар'єрів на ринок зерна. В даному контексті, порівняльний аналіз конкурентоспроможності зернової галузі ЄС та України дозволить виявити основні фактори підвищення та забезпечення їх конкурентних позицій.

Враховуючи високий рівень спеціалізації учасників світового ринку зерна, виявлення найбільш впливових факторів формування міжнародної конкурентоспроможності зернової галузі країни передбачає аналіз показників розвитку ринку пшениці та ринку кормового зерна.

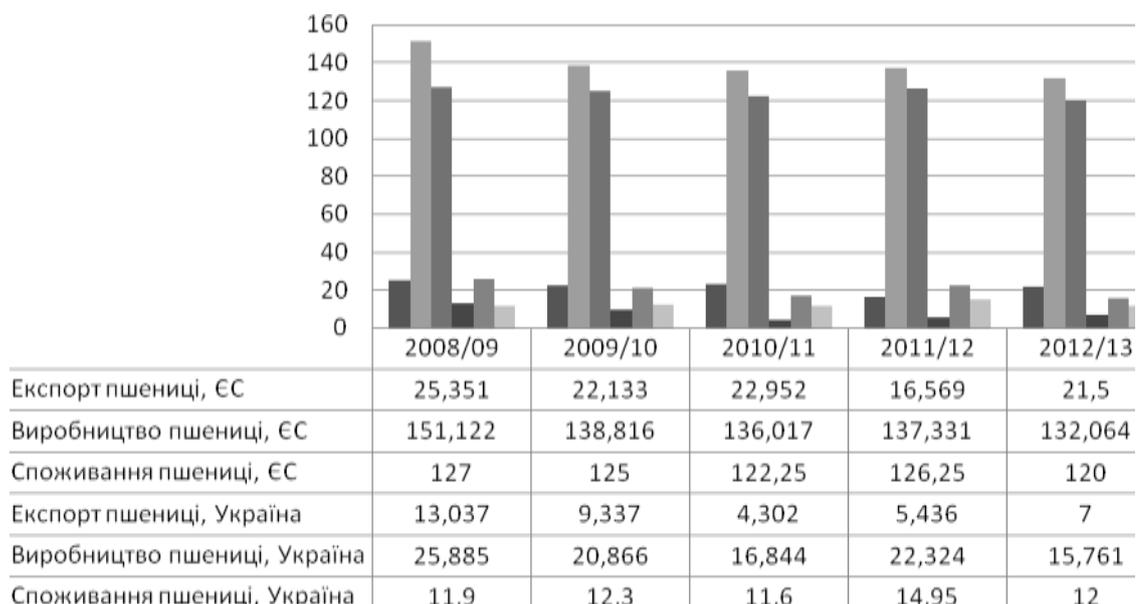
Провівши аналіз основних показників виробництва та торгівлі пшеницею в ЄС та Україні, наведених на Рисунку 1, можна виділити наступні фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність зернової галузі країн :

1. Високотехнологічна ресурсна база ЄС забезпечує високий рівень врожайності за рахунок біотехнологій, наявності сучасного парку сільськогосподарської техніки, ефективної добривної програми, забезпеченості орними землями країн-учасниць угруповання. В той же час, об'єднання ресурсів країн-учасниць ЄС призводить до значного рівня взаємозалежності між країнами і підвищує ризик імпортозалежності ЄС в зернової галузі.

2. Державна політика сприяння розвитку зернової галузі, зниження рівня застосування засобів державного регулювання експорту зерна та підтримання вільної конкуренції на зерновому ринку країни сприятиме підвищенню рівня її конкурентоспроможності на світовій арені. Динаміка експорту пшениці України, наведена на Рисунку 1, демонструє неефективну зовнішньоекономічну політику уряду в зернової галузі. Так, упродовж 2008/09-2012/13 маркетингових років обсяги зерновиробництва та експорту зменшилися більш ніж в 1,5 рази, в той час як рівень попиту на внутрішньому ринку коливався в межах 30%.

Рисунок 1

**Основні показники виробництва та торгівлі пшеницею в ЄС та Україні,
2008/09 - 2012/13 роки,
тис.т**



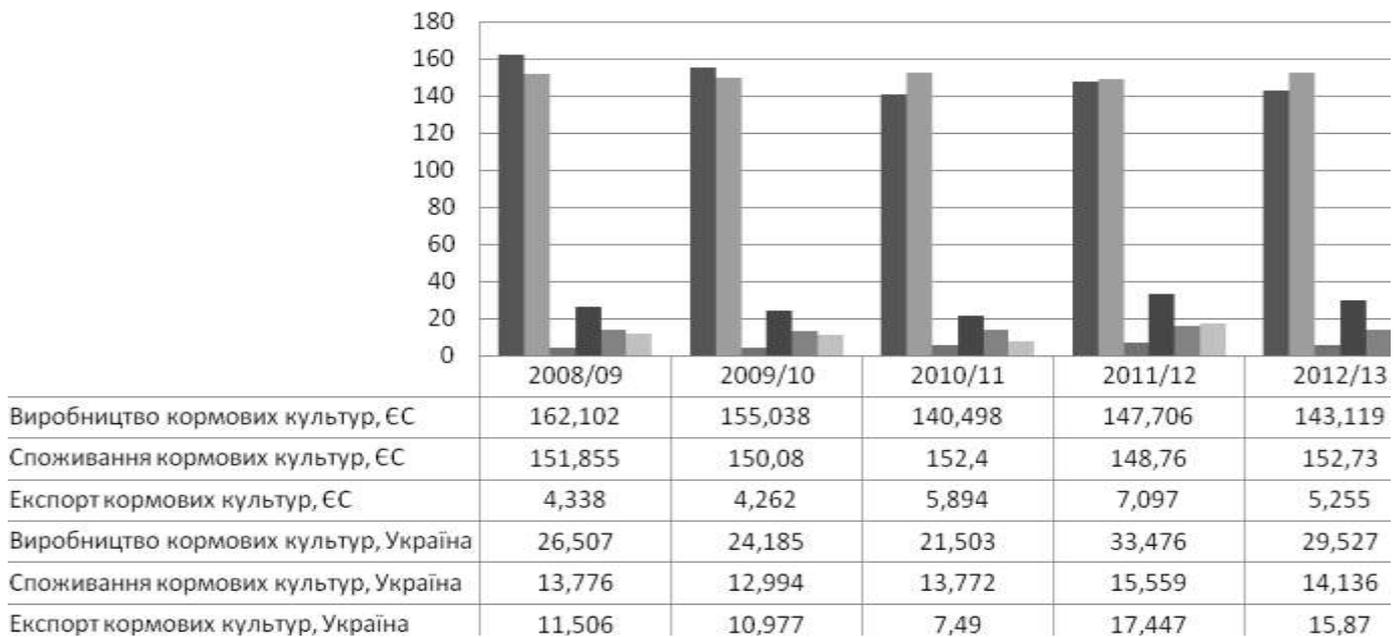
Джерело: складено автором за [3]

3. Природно-кліматичні умови України та її сприятливе економіко-географічне положення для виробництва зерна забезпечують зайняття конкурентної ніші на світовому ринку. Проте дана тенденція обумовлюється фактором переорієнтації країн-лідерів на більш прибуткові галузі, такі як тваринництво. Тобто даний фактор недовгострокового характеру і має вплив лише при поєднанні з попередніми факторами.

В той же час, аналіз показників розвитку ринку кормового зерна в Україні та ЄС, наведених на Рисунку 2, підтверджує значущість вищезазначених факторів впливу на формування міжнародної конкурентоспроможності і вказує на залежність конкурентної позиції на світовому ринку кормового зерна від рівня розвитку тваринництва на внутрішньому ринку.

Рисунок 2

Основні показники виробництва та торгівлі кормовим зерном в ЄС та Україні, 2008/09 - 2012/13 роки, тис.т



Джерело: складено автором за [3]

Таким чином, порівняльний аналіз міжнародної конкурентоспроможності зернової галузі ЄС та України виявив залежність їх конкурентної позиції від типу економічного зростання в даних країнах, рівня ефективності державного регулювання експорту зерна та ступеня розвитку тваринництва в країні.

Література

1. Попов А. И. Экономическая теория : учебник / А. И. Попов. - 4-е изд. - СПб. : Питер, 2006. - 544 с. : ил. - (Учебник для вузов).
2. Старостина А.А. Маркетинговые исследования. - М.: Издат. дом «Вильямс», 2004. - 320 с.
3. Офіційний сайт Central Intelligence Agency – [Електронний ресурс] – <https://www.cia.gov/>.
4. Офіційний сайт U.S. Department of Agriculture – [Електронний ресурс] – U.S. Department of Agriculture – <http://www.usda.gov/>.

Секция 3. Менеджмент;

THE FEATURES OF AMERICAN PROJECT MANAGEMENT METHODOLOGY.

Belyaev V.V.

Samara State University
The Faculty of Economics and Management
Department of General and Strategic Management
Postgraduate student

In the contemporary society the problem of an effective business process remains one of the most important issue for any organization. In our mind, one of the most perspective and potential approach in the management system is the PM. A rich experience of some Western countries allows us to pay attention to the studying of the best implement examples of the PM.

In my research I'm going to cover the American methodology of the PM as well as the experience of running the PM in some world corporations. Due to these facts I tried to formulate some principles of the PM that would be appropriate for the future using at some Russian companies.

What is a project? It's a temporary group activity designed to produce a unique product, service or result. Also, project management is the application of knowledge, skills and techniques to execute projects effectively and efficiently. It's a strategic competency for organizations, enabling them to tie project results to business goals — and thus, better compete in their markets.

Project management processes fall into five groups:

- Initiating
- Planning
- Executing
- Monitoring and Controlling
- Closing

For example we can cite the following structure of life-cycle project, using in the company «AT&T Inc.» [2, c.176]:

1. *Project Start*: Recognizes that a new project is being considered. During this phase, basic information is gathered, evaluated, and based upon the information a go/no go decision is made.

2. *Project Plan Phase*: Establishing the project s approach, and planning how to achieve the desired results and baselines for the project in terms of scope, schedule, and cost.

3. *Project Implementation Phase*: Implementing the Project Plan to produce the agreed upon deliverables, monitoring the project progress, and ensuring that deliverables meet expectations.

4. *Project Completion Phase*: Ensuring that the project was delivered as expected and ensuring that there is final acceptance in order to close out the project.

Throughout each of the four distinct project phases, the five iterative process groups will be used. Project may be determined by many factors: strategic importance, size, scope, schedule, cost and duration, as well as many others, this methodology is scalable to accommodate all types of projects.

Then we can speak about some terms, which are used in the American PM's methodology. The American business-analyst John Parker stresses the following KPI, which can be used to measure the effectiveness of PM:

- *Deviation of planned budget;*
- *Cost of managing processes;*
- *Deviation of planned time schedule for project/program;*

- % of milestones missed;
- % of overdue project tasks;
- Cost Performance Index;
- Budgeted Cost of Work Scheduled;
- Cost Variance [4].

The other American economist W.W. Eckerson formulates the Characteristics of Effective Performance Metrics:

- Strategic;
- Simple;
- Owned;
- Actinable;
- Timely;
- Accurate;
- Relevant;
- Referenceable [3, p.209-211].

Sometimes company is currently working on several projects and has a waiting list of an additional 20 projects. If available funding will support only a few more projects, how does a company decide which of the 20 projects to work on next? This is the project portfolio management process. Portfolio management focuses attention at a more aggregate level, then project management [1, p. 7]. Its primary objective is to identify, select, finance, monitor, and maintain the appropriate mix of projects and initiatives necessary to achieve organizational goals and objectives. The overall project portfolio management process is a four - step approach.

The world corporations in different times of their history have been implemented the PM for the optimization of some business processes. One of these is presented in the Table [2, p. 555-566]:

Table 1 The Microsoft Solutions Framework project by Microsoft Corporation

Company	Project	Features	Key terms
Microsoft Corporation	Microsoft Solutions Framework	<p>MSF is a set of principles, models, concepts, and guidelines for delivering information technology solutions from Microsoft. MSF foundation principles:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Foster open communications – Work toward a shared vision – Empower team members – Establish clear accountability, shared responsibility – Deliver incremental value – Stay agile, expect and adapt to change – Invest in quality – Learn from all experiences – Partner with customers 	<ul style="list-style-type: none"> – flexibility – risk management – MSF Team Model – MSF Governance Model – project office management

		<p>The main goal is success in the software development life cycle.</p> <p>MSF uses the trade-off triangle to help set scope. The trade-off triangle conceptualizes the idea that resources, schedule, and features are three interconnected elements of any project, and that constraining or enhancing one or more of these elements requires trade-offs. An element not defined in the triangle is quality; however, it is assumed to be a constant that is clearly articulated in a quality bar by the project team at project inception. For example, if the organization wants to incorporate a new set of features into the solution, the team will have to make a trade-off somewhere, whether in the schedule, the resources, or other features.</p> <p>A second tool, the trade-off matrix, can be used to set and manage scope by prioritizing the variables shown in the trade-off triangle and by serving as an agreement between the team and customers. This agreement sets default priorities for trade-off decisions. Fixed describes constraints that are essentially unchangeable. Chosen describes project constraints that are identified as desired priorities. Adjustable describes project constraints that may be adjusted to accommodate the other two.</p> <p>In the sample trade-off matrix resources are considered fixed, the schedule is a desired priority, and features will be cut if necessary in order to meet the schedule with the fixed amount of resources.</p>	
--	--	---	--

We have pointed out the some features of the American project management methodology and their application in practice. Now we can formulate the principles of project management, which may be used in the formation of «Project Management» in Russian enterprises. The main principles are:

- definition of unified project management methodology covering the entire project life cycle and containing the control program;
- choice the optimal project life cycle structure , depending on the scope of a company;
- creation of project teams amongst qualified professionals;
- the project management office implementation (typical for large companies);
- project portfolio optimization;
- using of trade-off triangle and trade-off matrix for balance between resources, schedule and features;
- PM's KPI design and implementation.

Bibliography

1. D. Stouffer and S. Rachlin, A Summary of First Practices and Lessons Learned in Information Technology Portfolio Management, Chief Information Officer Council, Washington, DC, March 2002
2. H. Kerzner, Project management: best practices: achieving global excellence, 2nd ed. Wiley, Hoboken, NJ, 2010
3. W. W. Eckerson, Performance Dashboards: Measuring, Monitoring and Managing Your Business, 2nd ed. Wiley, Hoboken, NJ, 2011
4. http://blog.enfocussolutions.com/Powering_Requirements_Success/bid/128923/KPIs-for-Business-Analysis-and-Project-Management

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ПРОЕКТА В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Боритько Е.Н.

3 курс, студентка института экономики и управления ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Момотова О.Н.

доцент кафедры управления проектами и инновациями института экономики и управления ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», к.э.н.,
доцент

Управление проектами уже достаточно долгое время представляет собой самостоятельное направление практической и научной деятельности. Необходимо понять, что любой проект это, прежде всего, набор вероятностных процессов и точно предсказать развитие событий весьма затруднительно. Ни одним нормативным документом не учитывается, к примеру, поломка оборудования, с помощью которого осуществляется данный процесс, либо же болезнь производителя работ. Вероятно, по этим причинам лишь немногие проекты осуществляются в пределах изначальных параметрических характеристик.

Согласно исследованиям, более 90% проектов не были успешно выполнены из-за отклонения от плановых сроков или вследствие перерасхода средств, более 30% были прекращены еще до стадии завершения [1]. В то же время около одной трети проектов, подготовленных мелкими, средними и крупными компаниями, превышали бюджет в среднем в два раза. Данные цифры указывают на то, что средства и методы управления проектами используются пока недостаточно эффективно.

Обычно в российской практике под понятием «проект» понимается комплекс сметной и технической документации для создания чего-либо. Но если быть точнее, в определении понятия заложен основной принцип зарождения и формирования проекта:

цена – сроки – качество.

В целом, все проекты имеют общий ряд признаков:

- 1) координированное выполнение взаимосвязанных действий;
- 2) ориентация на выполнение определенных целей;
- 3) ограниченность во времени (установлено начало и окончание);
- 4) определенное качество;
- 5) обоснованный и сформированный бюджет;
- 6) уникальность и неповторимость.

Проектирование всегда направлено на получение каких-либо конкретных результатов. Именно эти результаты, по сути, являются опорой проекта, и все усилия направлены на их достижение.

Каждый проект сложен уже по своей сути, и он включает множество взаимосвязанных действий. В одних задачах связи между ними достаточно очевидны, в других же они достаточно неуловимы. Некоторые задачи могут быть реализованы только параллельно, некоторые не могут быть реализованы, пока не завершены другие. Если же синхронизация выполнения задач нарушена, весь проект может быть поставлен под угрозу. Из этого можно сделать вывод, что проект является системой, складывающейся из взаимозависимых частей, причем система является динамической.

Многие авторы под проектом понимают некоторое предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, качеству и стоимости достигаемых результатов [2].

Проекты выполняются в течение конкретного периода времени и заканчиваются при достижении поставленных целей. Именно для этого, в ряде случаев, строятся графики, на которых отмечают время начала и окончания заданий.

Конечно же, проектирование ставит своей главной целью получение прибыли, однако проект подразумевает также значительные затраты на его реализацию. Поэтому формирование бюджета сводится, в большинстве случаев, к соотношению выгод и затрат. Из-за того, что большинство проектов неповторимы и единичны, формирование бюджета становится процессом обоснования инвестиций [4].

Любые проекты, в большинстве своем, являются однократными и неповторимыми. Причем, степень уникальности может сильно отличаться от одного проекта к другому. К примеру, если вы занимаетесь строительством коттеджей и возводите тридцатый по счету однотипный коттедж, степень уникальности вашего проекта крайне низка. А если же ведется разработка какой-либо новой технологии, проект можно назвать уникальным. Вы делаете нечто новое, и поэтому имеется определенная степень риска.

Фунтов В.Н. считает, что именно уникальность является ключевым отличием проекта от операционной деятельности [3].

Важно помнить, что проект является набором процессов. Его задачи скоординированы и управляемы, имеют начальные и конечные даты, а достижение цели проекта требует определенных затрат, таких как время, ресурсы и деньги.

Примером проекта может служить выпуск российского автомобиля «Е-мобиль» компанией ООО «Городской автомобиль», в конструкции которого предлагается использовать электрическую трансмиссию с комбинированным питанием от генератора. Автомобиль по своей конструкции уникален, расход топлива минимален. Промышленное производство модели запланировано на начало 2015 г., при этом стоимость авто примерно будет составлять от 450 до 490 тыс. руб. [5]. Однако этот проект нельзя назвать успешным, так как графики выполнения заданий не выполняются: ресурсные испытания двигателей, назначенные на лето 2011 г. не выполнены, завод для производства автомобилей к концу 2012 г. не построен.

В итоге, можно сделать вывод, что для успешной реализации проекта необходимо соблюдение всех признаков проекта. Отсутствие четких задач, точного

графика может привести к провалу даже самой уникальной идеи.

Список литературы:

1. Попов, Ю.И. Управление проектами: монография / Ю.И. Попов. – М: ИНФРА-М, 2009. 87 с.
2. Дворников, А.Н. От стратегических целей к организационному проектированию // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.betec.ru
3. Фунтов, В.Н. Основы управления проектами в компании [Текст] // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3. – С. 158.
4. Мазур, И.И. Управление проектами [Текст]: Учебное пособие / И.И. Мазур. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.
5. Цыганов, С.И. Электронная механика // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gargarages.ru

PECULIARITIES OF THE FORMING OF THE INNOVATIVE MECHANISM OF THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE GLOBAL ENVIRONMENT

Dunska A.R.

Docent of the management department of
National Technical University of Ukraine
"Kyiv Polytechnic Institute", c.e.s, docent

Nowadays the development of the world economic system is based on two main premises: innovations and globalization. Exactly these factors not only make a background for the economic development of countries and regions, but define an opportunity for the further existence of the particular enterprise on the market as a part of more global economic system. Innovative development and globalization trends in the modern global economic space change the nature of the competitive struggle among enterprises, require the review of their competitive policy, initiate the search of the most contemporary and effective mechanisms of the enterprise development management. The key problem on the enterprise level today is the necessity to form an innovative mechanism, which will be able to ensure the international competitiveness of the enterprise.

So, the purpose of this research is the definition of peculiarities of the forming of the innovative mechanism of the development of modern industrial enterprises in the global environment.

The innovative mechanism of the development of modern industrial enterprises should be defined as a complex of relative innovative leverages that provide an implementation of the innovative activity, its promotion and regulation. In the context of this definition innovative activity is not only research and development work in the enterprise directed on updating and/or making new technological processes, products, but also working-out and introduction of the innovations that touch on the different inner-organizational processes in the enterprise, and also the demonstration of the functioning of the enterprise in the external space.

The innovative mechanism performs the changing of the certain object, that means its influence is not limited by the moment; it is lasting for a long time and can be divided into parts within this period.

One of the most significant results of the innovative mechanism's effect on the level of the particular enterprise is the increase of the competitiveness level of this national economic system's subject in global economic space. In this case the level of the innovative component is the principal criterion for the development of the international competitiveness of the national enterprises.

Although, according to the statistical data, the domestic enterprises are not disposed to be actively involved in the innovative transforming in the economy. In 2010, the average

intensity of the innovative investment in Ukraine is 0,92%, that is lower than the average european mark. The global economic crisis 2008-2010 led to the reduction of costs for the innovation, especially in the private segment: the financing of the innovative activity by domestic investors decreased from 49,4 million UAH in 2000 to 31 million UAH in 2010 p. [1]. Another indicators of the innovative activity in Ukraine is presented in the Table 1.

Table 1. The key indicators of the innovative activity in Ukraine within 2004-2011, % [1, 2, 3.]

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
The share of innovative products in total sales of industrial products	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8
The share of innovative industrial enterprises	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2
The share of high-tech products in the volume of industrial production	18,1	17,4	17,0	18,0	17,7	14,7	15,0	17,4

In the table 1 the positive trends concerning the increasing of the share of the enterprises that actively participate in innovations in Ukraine and the share of high-tech production in of the total production in the industry can be seen. The increase of these indicators will contribute to the rising of the international competitiveness of our country, its active involvement into the system of global economic relations, the spreading of the presence in the foreign markets. However, these positive growth trends of particular indicators to measure innovation environment of the national economy has not brought us closer to the advanced industrialized countries that have defined and adopted an innovative way of development of the economy.

In the table 2 high-tech export scope of industrialized countries is revealed. The ranking is based on the data of 2011.

Table 2. High-tech export scope, USD

Country	2008	2009	2010	2011
China	340,117,842,220	309,600,892,370	406,089,687,680	457,106,558,430
Germany	159,811,532,000	139,960,752,000	158,507,039,740	183,371,439,120
USA	220,884,471,210	132,406,674,890	145,497,804,510	145,273,374,430
Japan	119,914,965,650	95,158,639,780	122,047,237,620	126,477,503,560
Singapore	117,067,882,070	95,398,094,528	126,981,502,640	126,434,946,960
...
Ukraine	1,551,061,032	1,385,271,697	1,441,024,225	1,908,273,982

The source: http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?order=wbapi_data_value_2011+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc

The five leading countries by high-tech export scope's are China, Germany, the USA, Japan i Singapore. As you can see, in whole the countries show the increase of the absolute scope of the technological export. Some reduction of this indicator is observed in 2009 that is caused by the global economic crisis.

The specific gravity of the high-tech export in the total GDP is worth being explored (table 3).

Table 3. The specific gravity of the high-tech export in the total GDP of the countries

Country	GDP, mln USD	High-tech export scope, mln USD	Specific gravity of the high-tech export in the total GDP, %
China	7,318,499	457,106	6
Germany	3,600,833	183,371	5
USA	14,991,300	145,273	1
Japan	5,867,154	126,477	2
Singapore	239,699	126,434	53
...		...	
Ukraine	165,245	1,908	1

The source: calculated by the author on the basic http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?order=wbapi_data_value_2011+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc

Singapore is a leader among the countries, which were analyzed by the level of the specific gravity of the high-tech export in the total GDP, with the value of this indicator is 53%. For Ukraine the specific gravity of the high-tech export in the total GDP accounts for only 1%, though the level of this indicator in the USA is the same. However, if the size of Singapore's GDP is just in 1,5 times bigger than Ukraine's GDP, the size of USA's GDP is 90 times larger than the size of Ukraine's GDP.

The innovative processes are developing too slowly in Ukraine and the main reason of this is an ineffective management, which slows down a role of innovation in the development of enterprises and the state in whole. That's why for providing of effective innovative activity due to the high dynamics of the innovative processes in the enterprise an effective system of innovation management must be worked out, the long-term scientifically justified innovative policy, based on the innovative strategy.

Reviewing this, the basic elements for the innovative mechanism's formation in the global environment should be:

1. Normative regulation.
2. Interaction with external environment.
3. Financial aspects of economic entities activity.
4. Internal business processes.
5. Marketing's regulation.

A lot of new opportunities for effective functioning of the enterprise, cooperation in the field of innovation and entering new markets appear during improving and developing the innovation sector. These opportunities are evincing in the combination of the factors of production, the cooperation of working teams, the involvement of research potential in business and industry, and also in the exploring new ideas. All these may be realized with the help of flexible and modernized organizational structure of the management not only in the enterprises, but also in the state. The systematically using of the innovative development

factors the company directors gets an extremely effective mechanism for the development of the innovative processes, which in their turn will make a motivational influence on the development of foreign economic activity

References:

1. Характеристика інноваційної діяльності підприємств. Український інститут науково-технічної і економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446.
2. Реалізація інноваційної продукції. Український інститут науково-технічної і економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page_id=480
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

РАЗВИТИЕ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Петрова Ю.Н.

проф., зам. декана Международного экономического факультета
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Миловидова Н.А.

студентка 2 курса, факультета «Государственное и муниципальное управление»,
группы ГМУ2-1У
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Аннотация

Данная работа посвящена изучению развития приграничных регионов России и Казахстана в условиях глобализации и интеграционных процессов. Сотрудничество этих регионов пока не достигло высокой степени эффективности, и авторами были рассмотрены барьеры и препятствия, мешающие активному росту экономик данных территорий. В заключении даны предложения по преодолению основных проблем взаимодействия регионов.

Annotation

This work is devoted to the development of the border regions of Russia and Kazakhstan in the context of globalization and integration processes. The collaboration of these regions has not reached a high degree of efficiency, so authors examined the barriers and obstacles prevented the active growth of the economies of these areas. In conclusion were given suggestions for overcoming the problems of interaction regions.

В настоящее время развитие национальной и мировой экономики тесно связано с процессом глобализации. Она способствует формированию единого экономического пространства, снижению барьерной функции границы, перемещению материальных, финансовых, информационных и человеческих потоков, а также к созданию сетей взаимодействия между акторами соседних приграничных регионов [2,4]. Вступление России в ВТО и интеграция в глобальную экономику служат стимулами к развитию трансграничного сотрудничества, однако кризис показал его недостаточность, отразившись на спаде экономики приграничных регионов.

Приграничная территория рассматривается теперь не только как физическое понятие, но как территория новых договорных отношений [5,3]. Новая роль приграничья является основной причиной акцентирования внимания российской региональной политики на социально-экономическом развитии приграничной

периферии и усилении межрегионального, приграничного и трансграничного сотрудничества.

В приграничье России и Казахстана входит 12 российских и 7 казахстанских регионов. Интеграционные процессы в приграничных регионах России и Казахстана вызваны увеличением производственных связей под влиянием действия режима ТС и соглашений ЕЭП ЕврАзЭС.

С 2007 г. наблюдается активный рост абсолютных стоимостных показателей двусторонней торговли двух государств. Однако значение Казахстана как торгового партнера для России все еще невелико: на 2010 г. его доля в совокупном стоимостном объеме российского экспорта составила 1/36, импорта – 1/51. За последние несколько лет доля российских регионов, граничащих с Казахстаном, остается стабильной (около 14-15%), а соответствующий показатель с казахстанской стороны вырос с 40% до 47% за 2007-2010 гг. [4]. Для Казахстана приграничные регионы являются своеобразным «окном» в Россию, ЕЭП и на Запад, в то время как торговля приграничных российских регионов с Казахстаном в российской внешней торговле играет скорее второстепенную роль.

Казахстанское приграничье более ориентировано на внешнюю торговлю по сравнению с российским. К примеру, отношение внешнеторгового оборота к ВРП в 2010 г. для российских регионов, составило около 43% [7], а для казахстанских - 72% [1]. Совокупный внешнеторговый оборот регионов России, граничащих с Казахстаном, по своей абсолютной величине сопоставим с внешнеторговым оборотом Казахстана в целом.

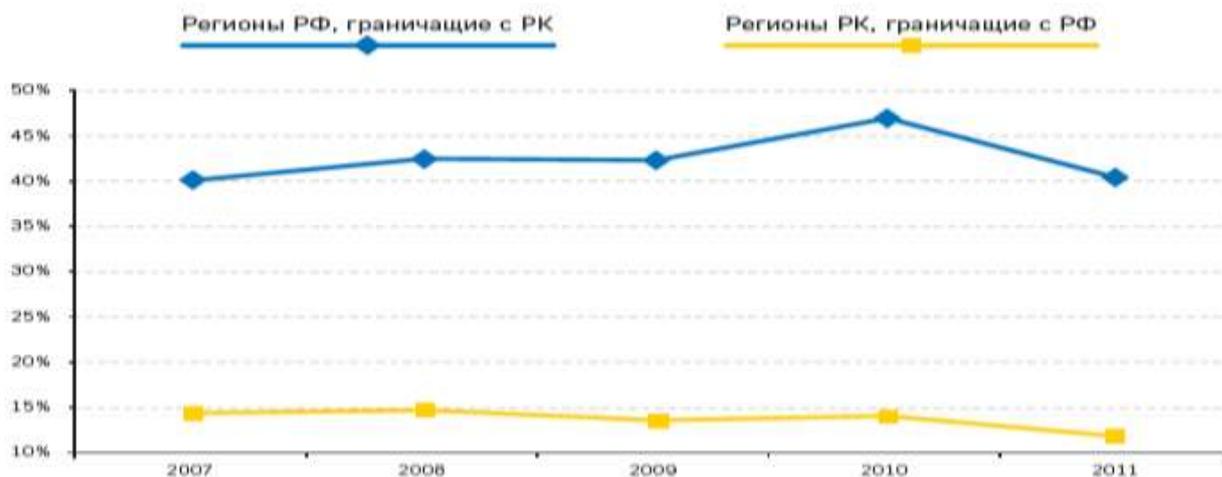


Рис. 1 Внешнеторговый оборот российского и казахстанского приграничья, % к национальному показателю соответствующей страны [4].

Таким образом, роль, которую играют регионы Казахстана, граничащие с Россией, во внешней торговле РК намного выше, чем роль российских приграничных регионов во внешней торговле РФ.

Бесспорная ориентация казахстанского приграничья на внешнюю торговлю выражается в отношении внешнеторгового оборота к ВВП/ВРП.

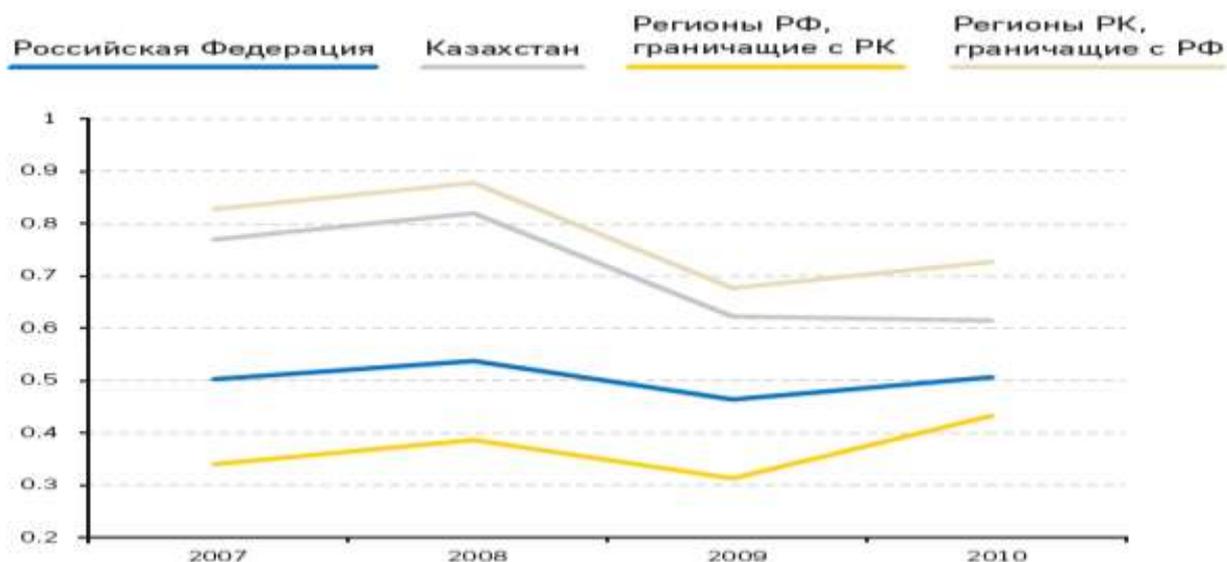


Рис. 2 Внешнеторговый оборот, % к ВВП/ВРП России, Казахстана и приграничных регионов [4].

Значение внешней торговли для казахстанского приграничья выше, чем для страны в целом, в то время как для российского приграничья — ниже.

Торговые связи российско-казахстанского приграничья в основном присутствуют в топливно-энергетическом секторе и металлургии; также в российском экспорте преобладает химическая промышленность и производство машин и оборудования, в казахстанском — продовольственные товары. В совокупном валовом продукте приграничных зон обоих государств первое место занимает добыча полезных ископаемых (28%), второе место занимают прочие сектора (21%), далее обрабатывающая промышленность (15%), транспорт, связь и торговля (по 10%) [4].

Обращает на себя внимание тот факт, что инвестиции из Казахстана в российскую экономику всегда были больше, нежели из России в казахстанскую. Однако, разрыв этот постепенно сокращается: в 2000 г. он составил 63,1%, в 2011 г. — 25,1%. В этот же период произошел активный рост инвестиций обоих государств (инвестиции из Казахстана увеличились в 427,7 раза, инвестиции из России в 557,8 раза).

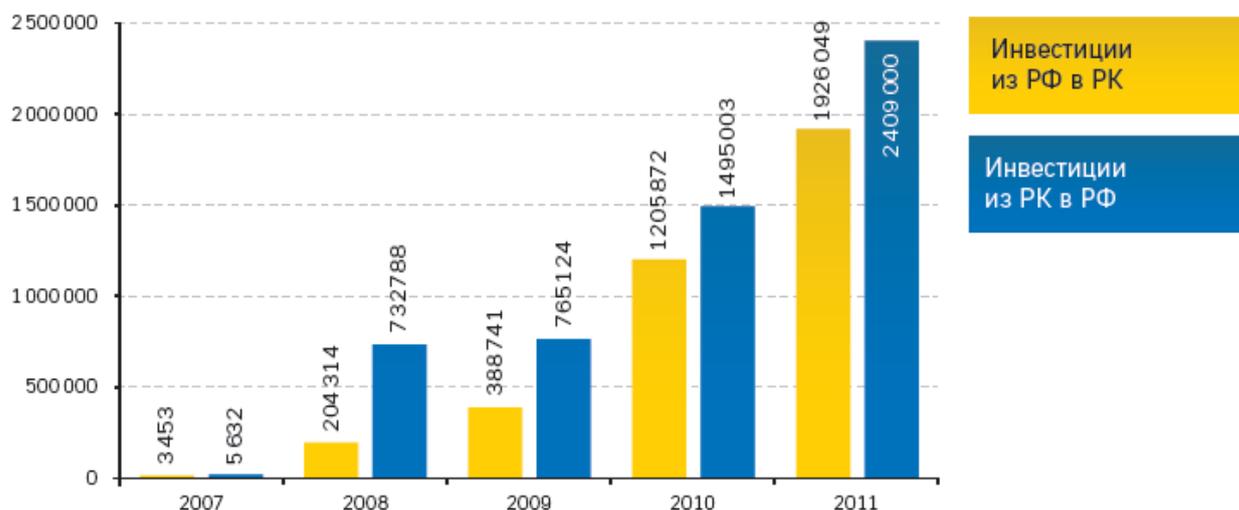


Рис. 3 Взаимные инвестиции России и Казахстана, \$ тыс. [4].

Также необходимо выделить факт роста доли компаний с казахстанским участием, действующих в приграничье РФ, в общем количестве компаний с казахстанским участием, функционирующих во всей экономике России: с 2000 г. по 2010 г. доля таких компаний увеличилась с 30,8% до 60,4% [1].

Несмотря на положительные тенденции в развитии приграничного сотрудничества двух государств, их взаимодействие еще не достигло ожидаемого уровня экономической эффективности. Причинами могут быть как гомогенность экономик данных регионов, так и низкая степень связности и развитости транспортной сети [3, 5] – на что с российской стороны должно уделяться больше инвестирования как экономически более развитой державе.

Для дальнейшего совершенствования сотрудничества необходимо создание целенаправленной политики интеграции приграничных регионов на всех уровнях управления – федеральном, региональном и муниципальном, и особенно – со стороны бизнес структур [6,7]. Интеграционный потенциал регионов не может быть реализован в полной мере не только из-за инновационного и административного недостатка, но также в том, что, не имея достаточной автономии, регион не может преодолеть барьеры для международной интеграции и выхода на мировую арену.

Для преодоления подобных барьеров, Россия может принять следующие меры: совершенствовать транспортные, энергетические и информационные системы для более тесной кооперации приграничных зон; снизить монополистические барьеры по оказанию услуг и доступу к инфраструктуре; развивать локальные дорожной инфраструктуры; стимулировать социально-экономическое развитие приграничья Казахстана. Эффективным средством в устранении приграничного барьера может быть комбинация социально-экономических программ и специальных мер поддержки в виде международных соглашений по хозяйственному развитию смежных территорий.

Список литературы

1. Агентство республики Казахстан по статистике - <http://www.stat.kz/Pages/default.aspx>
2. Бутова Т.В. Значение региональных зон роста для развития российской экономики // Минск: ГИУСТБГУ. – 2012.
3. Ильина И.Н. Оценка эффективности управленческих решений в системе территориального развития регионов // Москва, СОПС РАН. – 2012.
4. Лимонов Л.Э., Одинг Н.Ю., Кадочников Д.В., Савулькин Л.И., Анисимов А.М. Анализ торгово-производственных связей приграничных регионов России и Казахстана: Влияние Таможенного союза и Единого экономического пространства /// Евразийская экономическая интеграция. – 2012. – №4.
5. Толстогузов О.В. Программно-целевой подход в управлении развитием региональной экономики // Экономика и управление. – 2009. - №2.
6. Толстогузов О.В. Особенности формирования нового портфеля ресурсов регионального развития // Региональная экономика. - 2010. - №6 (141).
7. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru/>

Секция 4. Маркетинг

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ В РОССИИ. СМОЖЕТ ЛИ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ ОФФЛАЙН-РОЗНИЦЕ.

Еременко А.П. 3 курс, студент

Совсем недавно еще никто не мог представить, что Интернет станет неотъемлемой частью повседневной жизни миллионов людей во всем мире. Но современное положение дел говорит о том, что данная сфера очень обширна и требует особого внимания. Особую важность приобретает торговля в сети Интернет. Эта сфера стала так стремительно развиваться и расширяться, что стал вопрос об её регулировании со стороны государства.

С каждым годом растёт Интернет-аудитория во всём мире. Россия занимает одну из лидирующих позиции в мире по количеству прироста новых пользователей. По последним данным месячная аудитория интернета в России составляет 61,2 миллиона человек старше 18 лет - это более 52% всего совершеннолетнего населения страны. И со временем эта цифра будет только расти. Для большинства пользователей глобальной сети в России, Интернет стал повседневным, привычным явлением. [1,4]

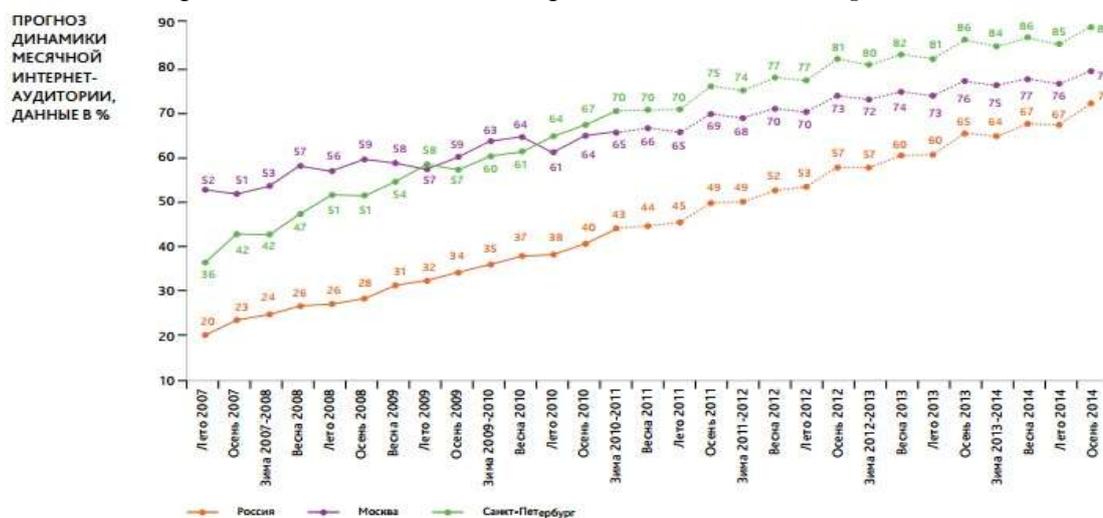


Рисунок 1 – Рост объема Интернет-аудитории в России

По данным представленного прогноза к концу 2014 года численность интернет-пользователей составит около 80 миллионов человек, или 71% населения страны старше 18 лет.

С ростом численности платежеспособного населения в сети получила развитие такая сфера как Интернет-торговля. По итогам 2012 года через систему Интернет-банкинга в России прошло до 590 миллиардов рублей. Этот показатель на 40% выше по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, и по прогнозам он будет только расти и уже к 2017 году объём платежей может достигнуть 1,6 – 1,8 триллиона рублей. [2,13]

Впечатляющие показатели прироста демонстрирует Интернет-торговля. По данным агентства «Morgan Stanley», уже к 2015 году объём российского рынка торговли в сети Интернет может вырасти минимум на 300%. Если на данный момент торговля в сети занимает всего 1,9%, то уже через пару лет доля может вырасти до 4,5%. Общая сумма торговли в Рунете к 2015 году может вырасти с 12 миллиардов долларов до 36 миллиардов долларов. Любопытно, что переломным, с точки зрения специалистов, станет именно наступивший 2013 год.

Однако объём Интернет-торговли составляет совсем незначительную часть от общего торгового оборота. [3,2]

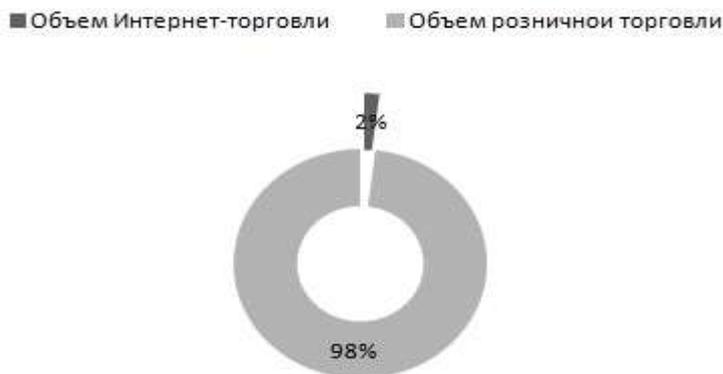


Рисунок 2 – Объём Интернет-торговли в России

По итогам 2012 года объём продаж на российском рынке вырос до 12 миллиардов долларов, составив 1,9% от 670 миллиардов долларов, приходящихся на офлайн-розницу. Если сравнивать экономику с ситуацией в США или Великобритании, то самые развитые в сети страны перешагнули 2% рубеж ещё в 2003 и 2005 годах. Другие развивающиеся страны, включая Китай и Бразилию, в прошедшем году пересекли отметку в 5% от всего рынка. Со слов специалистов, такое медленное развитие продаж в сети для России связано с недостаточным проникновением широкополосного доступа к Интернету, небольшими доходами населения, непопулярность пластиковых карт, недоверие к системам электронных платежей, а также плохой логистикой национальной почтовой системы. [4]

Однако с течением времени ожидается рост интернет-торговли до 5%, но пока составить реальную конкуренцию оффлайн-рознице даже такой впечатляющий объём не в силах.

Интернет-торговля имеет огромное количество положительных качеств, таких как огромный ассортимент, обычно цену, которая ниже рыночной, экономия времени. Так как эта сфера бурно развивается, то она не могла быть не замечена государством. В настоящее время уже есть довольно качественная законодательная основа, регулирующая торговлю в сети, которая своевременно обновляется и корректируется. С точки зрения закона покупка в Интернете ничем не отличается от покупки в обычном магазине. Потребители защищены государством в равной степени. Казалось бы, что в ближайшем будущем розничная торговля исчерпает себя, и все продавцы уйдут в сеть, однако все не так просто. Покупатель хочет видеть, что он покупает, и нередко бывает так, что человек приходит в магазин только для того, чтобы посмотреть товар. Это сильно бьёт по оффлайн-рознице. [5,3]

При всех «плюсах» такого вида покупок существует и много препятствий для развития Интернет-торговли. В России уровень проникновения онлайн продаж относительно низкий, и это зависит от многих факторов. К ним можно отнести недоверие потребителей к продавцу, слабое развитие почтовой и логистической системы, отсутствие в большинстве случаев возможности посмотреть товар перед покупкой, боязнь обмана при оплате товара. Зачастую эти факторы становятся препятствием для расширения клиентской базы Интернет-продавцов.

Проведя анализ полученных данных, можно сделать вывод, что динамика развития Интернет-торговли просто впечатляющая. Это говорит о том, что с течением времени этот сегмент торговли будет только расширяться. Однако все же говорить о том, что этот вид деятельности полностью заменит розничную торговлю, нельзя. На данном этапе развития существование Интернет-торговли будет неразрывно связано с оффлайн-розницей. Поэтому в ближайшее время глобальных изменений в сфере торговли не случится, и привычные для всех торговые точки будут существовать как и раньше.

Список литературы:

1. Развитие интернета в регионах России – 2013. /Аналитическая группа департамента маркетинга компании «ЯНДЕКС»
2. Чистов Д.М, Казарьян К.Р. Интернет в России.Состояние,тенденции и перспективы развития / Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям
3. В 2013 году Интернет-рынок торговли станет переломным для России. [Электронный ресурс] URL: <http://www.woolfs.ru/news/internet-rynok-torgovli-2013/>
4. Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 1-2030гг. Очерки по макроэкономической истории./ Издательство института Гайдара. Москва-2012
5. Является ли Интернет-торговля угрозой российской рознице? [Электронный ресурс] URL: <http://finam.fm/archive-view/5505/3/>

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕТОДОВ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГИПЕР- И СУПЕРМАРКЕТОВ

Коваленко С.М.

Студент 4 курса ЭФ ДонНУ

Проблематика. Появление рекламы на постсоветских просторах ознаменовалось с началом новой эры – эры продвижения и коммуникаций. За двадцать лет реклама видоизменялась множество раз, но с каждым годом, месяцем, днем она все больше приедалась обывателю и становилась все менее эффективней в разрезе побуждения потребителя осуществить покупку.

Частично заменив рекламу PR, предприниматели на время избавились от коммуникационных проблем, но в данный момент вопрос продвижения снова возникает в головах бизнесменов и маркетологов. Поэтому целью работы является предложить метод, который даст ответ на выше поставленный вопрос, повысит эффективность продаж и позволит добиться синергетического эффекта от взаимного использования рекламы, PR и новых технологий [2, 6].

Актуальность. Так как реклама, обычно, возглавляет список затрат на предприятии, то от оригинальности и правильной направленности ее проведения будет зависеть тот факт: останется ли фирма на плаву или уйдет с рынка. Поэтому актуальным остается поиск такого ее варианта, который бы удовлетворял вышеперечисленным критериям и имел минимальные затраты.

В связи с этим для привлечения клиентов в розничные сети было предложено использовать нестандартные методы воздействия, которые будут описаны ниже.

Цели и задачи исследования. Краткая характеристика данного раздела заключатся в попытке донести до общественности маркетологов и представителей розничных сетей в частности новые способы рекламы и PR. Задачами исследования становятся вопросы описания, экономического обоснования реальности внедрения данных методов в жизнь, а также прогноз их будущего уровня рентабельности.

Проведение конкурсных мероприятий. Данный инструмент ассоциируется с PR-мероприятиями, однако не имеет к ним никакого отношения. Конкурсное мероприятие подразумевает участие в нем клиентов магазина, которые в свою очередь освещают общественность (своих знакомых, родных, друзей, коллег и т.д.) о произошедшем событии, тем самым рекламируя место, в котором данный конкурс состоялся. Реклама самого конкурса является необязательным атрибутом. Данный конкурс проводится, как правило, в час-пик, или в часы посещения той целевой аудитории, на которую направлена коммуникационная политика [4,12].

Конкурс «Готовим вкусно!». Предполагает воздействие на женскую целевую аудиторию возраста 23-45 лет (26,5 % от всех посетителей). Сущность его заключается в непосредственном выделении кухни или места для приготовления блюд клиентами магазина и последующим выбором победителей, которые получают ценные призы. Периодичность проведения конкурса – 1 раз в 2 месяца, так как установлено, что распространение новостей и информации между общественностью занимает данный промежуток времени.

Был проведен опрос и установлено, что каждый представитель вышеупомянутой целевой группы совершит 5 или более контактов, рассказав о мероприятии. Среднее количество лиц, задействованных в конкурсе (если брать город численностью населения 800 тыс. чел.) в гипермаркете составит 200 человек. Средние затраты на проведения конкурса, с 10-ю непосредственными участниками составят 14 800 грн. Потенциальный эффект, учитывая что средние затраты клиента в магазине 100 грн., - $200*5*100 = 100\ 000$ грн. Немецкой группой ученых был проведен эксперимент в ходе которого выяснилось, что только 22 % приглашенных заходят в новую розничную сеть. Таким образом, приблизительный реальный эффект составит – 22 000 грн., а рентабельность 148,6 % [4,13].

Строительство спортивных и развлекательных площадок на территории розничной сети. В магазинах самообслуживания существуют отделы, которые приносят минимальную прибыль и являются «холодными» местами. Как правило, это площади, которые расположены за кассами и сдаются в аренду. В работе предложено ввести альтернативу арендным отношениям, путем строительства развлекательных и спортивных площадок, размер которых будет зависеть от размера магазина.

Реализация проекта «Мини-футбольное поле» на территории гипермаркета. Для внедрения данной площадки требуется площадь от 25 тыс. м². Площадь самого поля составляет 3000 м². Целевой аудиторией, на которую направлено данное воздействие считаются мужчины 18-65 лет и часть женской аудитории (интересуются футболом). С учетом экстраполяции данных о просмотрах футбольных матчей, удельный вес целевой аудитории составит 38,9 %.

Предлагается сделать обтянутое пластиком закрытое футбольное поле и разместить его перед кассами. Данное действие будет нивелировать время, проведенное исследуемой целевой аудиторией в очереди, что станет преимуществом для посещения данного магазина, а также будет привлекать игроков, которые оказавшись в магазине, в 40 % случаев совершат покупку. Реальное количество различных игроков в день составит - 120 человек. Затраты на строительство данного поля с искусственным покрытием составят 640 000 грн. Дневной эффект лишь от посещения игроками магазина будет вычисляться по следующей формуле:

$$\text{Э} = Q * TR * P * \text{д} \quad (1)$$

Где Э – эффект от действия, Q – количество посетителей, P – вероятность каждым из них совершить покупку, д – количество дней.

Таким образом, годовой эффект, при среднем объеме покупки игроком в 50 грн., составит 876 000 грн., а срок окупаемости проекта – 9 месяцев [2, 1].

Модернизация системы скидок. Существующая система скидок подразумевает совершение покупок лишь по тем номенклатурным позициям, по которым действуют данные. В работе предложено рассмотреть «краткосрочные» скидки, которые устанавливаются на 2-3 часа и о которых клиент узнает лишь при посещении

непосредственно нужного отдела. Данные скидки предлагается проводить на постоянной основе, таким образом, чтобы постоянно в сети действовала скидка на 2-3 ассортиментные позиции.

Собственными силами исследователей было проведено наблюдение с выборкой в 30 человек, и было выяснено, что маршрут клиента увеличивается на 235 %, в том случае, если он не знает, где расположен нужный ему товар или в каком отделе предоставляется скидка. Учитывая, что незапланированную покупку, проходя по ненужному для клиента отделу он произведет в 40 % случаев, корзина клиента увеличится на: $2,35 * 0,4 = 0,94$ или 94 % и составит около 195 грн. Предложено воспользоваться системой, применяемой в «АТБ», по которой количество товара со скидкой ограничено в одни руки. Причем данное ограничение составляет 150 % от средней покупки данного товара без скидок. Размер скидки предложено сделать – 20 – 25 %. Учитывая скидку и повышенное потребление более дешевой категории товара, получаем удельные расходы – 30 – 37,5 %, а эффект – 94 %. Рентабельность мероприятия составляет – 250 % [3,52].

Использование промоутеров за территорией магазина. Данная теория предполагает, что промоутер будет контактировать с общественностью в радиусе 500 м. от розничной сети.

Сценарий коммуникации подразумевает: открытие потенциального клиента; открытый вопрос по типу: «Как найти супермаркет ...» или «Вы не знаете, где самые низкие цены на товар...» или «Говорят открылся новый магазин с..., не подскажите, где он расположен?». В конце коммуникации, в случае отрицательного ответа респондента, ему либо рассказывают о месторасположении магазина, либо о его ценовой политике, представляясь промоутерами.

Для гипермаркета среднее число промоутеров составит 12 человек, а месячные затраты 45 500 грн. Среднедневное количество коммуникаций – 140. Данный эксперимент был проведен в Харькове в сети супермаркетов SPAR и было выяснено, что отклик составит 10 %, из которых 40 % совершат покупку (всего 4 %). Таким образом, потенциальный дневной эффект составит: $12 * 140 * 0,04 * 50$ (средний объем покупки) = 3360 грн. Таким образом, рентабельность – 221 % [1, 22].

В данной работе были рассмотрены новые методы влияния на сознание покупателя с целью осуществления им сделки. Всего было рассмотрено более 20 методов, из которых лишь 4 оказались прибыльными, высокорентабельными и окупаемыми, и которые были представлены выше.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Промоакция по повышению узнаваемости бренда «Самое родное» – [Период. Издание]- «РА Нестандартная реклама» - 2012, август, Харьков, с. 48
2. «Идеи малого бизнеса: мини-футбольное поле» – [Электронный ресурс] - <http://homeidea.ru/index.php?topic=5728.0>;
3. Подсчет посетителей – [Период. Издание]- Display Russia - № 14 июнь 2007, с. 52;
4. Конкурс «ЭКО-номный рецепт» – [Электронный ресурс] - <http://vk.com/event35081520>

«ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ОДНОРАЗОВОЙ ПЛАСТИКОВОЙ ПОСУДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО БРЕНДА ЕСОСНЕЕК»

Цыбульник А.А.

4 курс, Донецкий национальный университет,

экономический факультет
Научный руководитель: Козарук А. Я.

Проблематика. В основу работы положено изучение выхода на рынок пластиковой одноразовой посуды нового бренда EcoCheek, посредством проведения устного и интернет опросов. Кардинальное его отличие заключается в использовании альтернативного сырья – кератина (животного белка, полученного из пера и пуха птицы), на основе которого будет произведена посуда из биопластика («куриной пластмассы»). [1]

Актуальность и проблематика. Так как основная масса пластиковой посуды на исследуемом рынке является стандартизированным товаром, то вопрос поиска ниши, для которой конкуренция минимальна, остается насущной проблемой всех производителей. Предложенное выше нововведение решает проблемы, связанные с утилизацией пластика, потреблением некоторых видов продуктов (алкоголь) из данной тары, а также – делает конкурентоспособными физические и механические свойства товара. Данная новинка помогает не только дифференцировать товар, но и создать новый сегмент потребителей. [2, 21].

Цель. Данное исследование проводится для того, чтобы выяснить основные мотивы потребителей, которыми бы они руководствовались при покупке нового бренда, а также их определить отношение к «куриной пластмассе».

Методика сбора информации. В качестве метода сбора информации было предложено использовать опрос. Были использованы два вида опроса: интервью с потребителями (конечными и сектора B2B) и интернет-анкетирование.

Интервью с потребителями проводилось в два этапа:

1 этап. Опрос конечных потребителей осуществлялся в течении 4 дней и затронул выборку в размере 327 человек в г. Донецке и г. Енакиево.

2 этап. Опрос представителей B2B сектора (кейтеринговых и вендинговых компаний, а также заведений общественного питания). Данный опрос занял 2 дня и осуществлялся на территории г. Донецка. Выборка составила 28 компаний.

3 этап. Интернет-анкетирование проводилось на базе сетей Facebook, Vkontakte и Одноклассники. Данный процесс занял 1 день, в течении которого были получены ответы от 90 респондентов.

Возраст, лет	18-24	24-30	30-36	36-42	42-48	48-54	54-60	60-66	ИТОГО
Процент опрошенных, %	15,1	16,8	15,6	9,8	11,8	11,7	14,5	4,7	100

Таблица 1. Возрастная структура опрошенных респондентов

Таблица 2 Структура опрошенных респондентов по профессиональному статусу

Профессиональный статус	Процент опрошенных
<i>Студенты</i>	28,9
<i>Служащие</i>	30
<i>Рабочие</i>	25,1
<i>Безработные</i>	16
ИТОГО	100

1) . Установлено, что 412 респондентов используют 1-3 ед. посуды в день, в то время как 5 оставшихся – (7-9 ед.). Таким образом, с помощью средневзвешенной средней получим, что среднее потребление пластиковой посуды в день – 2,07 ед. Рассчитаем потенциальную емкость рынка:

$$E = Q*d*N*p \quad (1)$$

Где E – емкость рынка; d – количество дней в году; N – объем генеральной совокупности (9,12 млн.); P – средняя цена единицы изделия (\$ 0.021); Q – ежедневно потребляемое количество пластиковых изделий (2,07).

Таким образом, $E = 2.07*365*9,12*0,021 = \$ 144.7$ млн.

Анализируя вопросы, связанные с сезонностью, можно сделать вывод, что пик продаж приходится на лето (55,3 % от общего потребления), а минимальная активность наблюдается осенью (6,66 % от общего потребления).

Проведём анализ влияния качества посуды на выбор заведения общественного питания. Данный анализ проводился по шкальной системе (выбор оценки от 0 до 10). Минимальная оценка составила – 2, а максимальная – 9. Средняя оценка составила 5,32. Таким образом, между посудой и заведением, которое выбирает потребитель, существует связь. Было также установлено, что прочность, внешний вид и экологичность – три основные характеристики товара, на которые надо обращать внимание при позиционировании. Одним из преимуществ нового товара является возможность совмещать его с такими продуктами как алкоголь и горячие блюда с Е-добавками. Из опрошенных респондентов только 23 % знают, какие именно продукты нельзя употреблять из синтетической пластиковой тары. Отсюда можно сделать вывод, что PR и рекламная компании, направленные на освещение данных свойств пластика поможет увеличить потенциальный спрос EcoCheek.

На рынке B2B было установлено, что 48 % всех респондентов хотят видеть качественную посуду, для 33,2 % главную роль играет внешний вид. Цена важна для 18 % респондентов, в то время как лояльность для остальных 12 %. Такой фактор как экологичность не выбрал ни один респондент.

Таблица 3. Анализ предпочтений коммерческих потребителей

Вид респондента	Предпочтения потребителя
Рестораны	Качество и экологичность
Кафе	Лояльность и доверие; внешний вид
Столовые	Внешний вид
Киоски	Цена
Кейтеринг	Качество
Вендинг	Внешний вид

Процесс сегментации. В процессе сегментирования можно выделить два основных сегмента, различия между которыми заключаются в принципах стоимости и качества посуды.

Таблица 4. Характеристика сегментов рынка

Сегмент рынка	Сегмента А	Сегмент Б	Итого
Средний возраст, лет	24,5	39	
Профессиональный статус	Студенты, безработные, молодые рабочие	Служащие, рабочие более высокого статуса	
Предпочтение при выборе посуды	Внешний вид и прочность	Экологичность	
Приоритет качество/цена	Цена	Качество	
Оценка влияния посуды на выбор "общепита"	2,6	5,7	5,32
Среднедневное потребление, ед.	2,12	2	2,07
Доля потребителей, %	57,50%	42,50%	100
Емкость сегмента, \$ млн.	85,4	59,3	144,7

Анализируя данные таблицы, можно выделить 2 основных сегмента – «А» и «Б».

Сегмент «А» представляет собой потребителей, для которых важность свойств посуды минимальна. При выборе они обращают внимание на цену и внешний вид товара. Из данного сегмента всего лишь 1% потребителей знает о том, из чего изготавливают пластики; 0,8% знает об основных компаниях-производителях посуды, но 96% респондентов знают о том, что из пластиковой тары нельзя употреблять алкоголь. Лишь 0,5% аудитории данного сегмента готовы сразу же отдать предпочтение новому товару. Грамотная PR-кампания EcoCheek в данном случае должна быть направлена на освещение моментов, связанных с возможностью употребления алкоголя и горячих напитков из товара-новинки.

Сегмент «Б» характеризуется более статусной целевой аудиторией. Как правило, это люди с достатком выше среднего, которые при выборе ориентируются на качество товара. Их заботит, в первую очередь, собственное здоровье, поэтому они уделяют большое значение такому свойству, как экологичность. Сегмент «Б» состоит из потребителей, которые незамедлительно готовы попробовать новый товар. На рис. 2.8. он представлен группами, которые: «Купят новинку сразу» и «Возьмут товар на пробу и сделают выводы». 22 % целевой аудитории знакомы с основными фактами, связанными с пластиковой тарой. Рекламная и PR-кампании должны описывать новый бренд, как экологически чистый и безопасный для здоровья.

ВЫВОД. Целесообразным считается отдать предпочтение сегменту «Б» ввиду того, что затраты на продвижение товара будут меньше, чем на других сегментах (так

как потребитель осведомлен об основных фактах, связанных с пластиковой тарой). Немаловажно отметить и то, что потребитель с самого начала предрасположен выбрать экологически чистый товар-новинку.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Chicken feather»– [Электронный ресурс] – <http://phys.org/news/2011-04-chicken-feathers-biodegradable-plastic.html>
2. «Обзор рынка полимеров» – [Период. Издание]- «Полимерные материалы» 2012г, октябрь, 10 выпуск.
3. «Маркетинг на рынке полимеров» - [Период. Издание]- «Диалог», 2012 г., 2 выпуск.
4. «Способ получения белкового гидролизата из кератинсодержащего сырья»: научное издание / Ч. Ю. Шамханов, Л. В. Антипова, О. С. Осминин // Хранение и переработка сельхозсырья. - 2003. - № 3. - С. 68-70 . - ISSN № го-с.р
5. «Keratin Fibers» – [Электронный ресурс] - http://cdn.intechopen.com/pdfs/8641/InTechKeratin_based_nanofibres.pdf
6. Производство биоразлагаемой пластмассы из куриных перьев – [Электронный ресурс] – Доступ: <http://globalscience.ru/article/read/19275/>
7. Сайт Украинской Статистики – [Электронный ресурс] – Доступ: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Рынок сбыта одноразовой пластиковой посуды– [Электронный ресурс] – Доступ: <http://www.omsb.ru/node/1290>

Секция 5. Мировая экономическая интеграция и трансформационные процессы в XXI веке

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АПК В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Гнуцевич Ю.Ю.

3 курс, студентка института экономики и управления ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Момотова О.Н.

доцент кафедры управления проектами и инновациями ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», к.э.н., доцент

АПК по праву считается одним из самых крупных производственных комплексов в российской экономике. Сегодня сельское хозяйство страны представлено отраслями животноводства, молочной отраслью, овощеводством, производством зерновых культур и множеством других отраслей, однако его конкурентоспособность остаётся на низком уровне, что, в условиях членства нашей страны в ВТО, порождает угрозу её экономической и продовольственной безопасности.

Низкая конкурентоспособность кроется в высоких издержках производства, отсутствии научно обоснованной нормативно-правовой базы развития АПК и финансово-кредитной политике. Причиной высоких издержек производства выступает, прежде всего, очень незначительное внедрение достижений НТР в сельское хозяйство страны, недостаток должного инновационного развития и, кроме того, незначительная доля предприятий с полным циклом переработки сельхозпродукции от общего числа сельхозпроизводителей [1, 20-23].

В настоящее время АПК представляется одним из самых проблемных секторов развития отечественной экономики. Уровень продовольственной безопасности

чрезвычайно низок – более 40% сельхозпродукции приходится на импорт, зависимость крупных городов от импортных товаров возросла до 60-70%. По официальным данным брошено 40 млн. га пахотных земель, в соответствии с неофициальными данными их площадь достигает 60 млн. га. В сельской местности проживает 1/3 населения страны, но при этом практически отсутствует трудоспособное население и уровень смертности превышает рождаемость в 2-3 р. Стоит отметить, что оплата труда аграриев самая низкая по стране, а пенсия меньше, чем в городе на 20%. Также в селе самый высокий уровень безработицы – доля занятых составляет 68% [2, 2].

Таким образом, проблемы сельского хозяйства требуют комплексного решения. Прежде всего, эффективных действий со стороны государства, направленных на регулирование развития аграрной отрасли, а также организацию инфраструктуры в сельской местности.

Вопросы членства России в ВТО, касающиеся непосредственно сельского хозяйства, сохраняют свою актуальность и сегодня. По результатам опроса российских сельхозпредприятий, проведенного Астратовой Г.В., были выявлены проблемы развития российского АПК (рисунок 1) [3, 159].

Анализируя проблематику АПК в условиях ВТО, можно сделать выводы, что перспективы развития отечественного АПК, прежде всего, будут зависеть от качества господдержки, оказываемой сельскому хозяйству. Как известно, со вступлением нашей страны в ВТО на государственную поддержку АПК были наложены ограничения (предельный объем господдержки – 9 млрд. долл.) [4]. При сложившихся обстоятельствах важным представляется совершенствование механизма взаимодействия государственной власти, предпринимателей и научных учреждений в целях получения требующиеся информации о мировом рынке с последующей возможностью вмешательства в протекающие процессы [5]. Доступ на мировые рынки получают только те отрасли, которые смогут воспользоваться рыночной конъюнктурой и в то же время проявят настойчивость в продвижении российского товара.

Несмотря на то, что сегодня отечественная сельхозпродукция не отличается высокой конкурентоспособностью, в долгосрочной перспективе членство в ВТО может способствовать ее росту и более глубокой интеграции российской продукции в мировой хозяйство [6].



Рисунок 1 – Основные проблемы российского АПК в условиях вступления в

ВТО

Сегодня первостепенной задачей, стоящей перед государством, выступает обеспечение рыночных условий, в которых отечественная продукция могла бы конкурировать с импортной. Для реализации указанной задачи на поддержку АПК из государственного бюджета необходимо ежегодно выделять средства в размере от 96 до 111 млрд. рублей вплоть до 2020 г. – в противном случае отечественный рынок заполнит импортная продукция [7]. Российские аграрии выступают с рядом мер, касающихся поддержки АПК:

- списать пени и штрафы по просроченным договорам лизинга за счет государства;
- списать за счет государства кредиторскую задолженность ранее не списанную;
- за счет государства компенсировать до 100% затрат предприятий АПК по договорам, заключённым с 1 января 2006 г., на строительство, ремонт и модернизацию капитальных объектов, покупку сельхозтехники, животных и пахотных земель;
- компенсировать затраты на покупку материальных ресурсов на проведение сезонных полевых работ и расходы на газ, электричество и воду.

На реализацию вышеперечисленного комплекса мер потребуется 5 лет и 400 млрд. руб., что соответствует ограничительным требованиям ВТО [8].

В дальнейшем работа по поддержке АПК должна будет сводиться в основном к мерам по развитию инфраструктуры. Так, в научной работе Мищенко Т.Л. предлагается ряд мероприятий, которые будут способствовать росту конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции на внешнем рынке и увеличению рентабельности сельского хозяйства в условиях ВТО:

- увеличение рынков сбыта для российских производителей;
- инвестирование инфраструктуры;
- сокращение ставок по кредитам;
- снижение цен на сельхозтехнику.

Увеличение рынков сбыта обеспечит получение действенных механизмов воздействия на другие страны в рамках ВТО и доступ к её арбитражным системам.

Инвестиции в инфраструктуру будут направлены, прежде всего, на развитие села, дорог и коммуникаций.

Сокращение ставок по кредитам станет возможным при условии активного включения иностранных банков в отечественную экономику.

Снижение цен на сельхозтехнику будет происходить параллельно с уменьшением таможенных пошлин на её ввоз, следствием чего станет снижение цен на комбайны и трактора.

Таким образом, главная задача, которая стоит перед нашим государством – развитие и повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Влияние международных компаний на формирование и развитие мирового рынка, в последнее время, значительно возросло, в связи с чем возникает необходимость пересмотра действующей системы экономических отношений, в частности, повышение степени вовлечённости государства в регулирование и защиту продовольственного рынка.

Список литературы:

1. Таранов, П.М. Российская агропродовольственная система в контексте конкурентоспособности и продовольственной безопасности [Текст] / П.М. Таранов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – №10. – С. 20 – 23.
2. Карташов, Ф.Н. Конкурентоспособность сельского хозяйства России в условиях присоединения к ВТО/ Ф.Н. Карташов/ [Электронный ресурс]. 2013//Режим доступа: http://sisupr.mrsu.ru/2012-4/PDF/Kartashov_Piyanzina.pdf

3. Астратова, Г.В. Качество жизни: вчера, сегодня, завтра. Актуальные проблемы вступления России в ВТО [Текст]: Монография/ Г.В. Астратова – Екатеринбург, 2012. – 648 с.
4. Сергеев, Ф. Эксперт: У российского АПК в ВТО плюсов нет/ Ф. Сергеев / [Электронный ресурс]. 2013//Режим доступа: kazakh-zerno.kz
5. Рытик, А.А. Проблемы и перспективы отечественного АПК в условиях членства России в ВТО/ А.А. Рытик, Е.А. Шибанихин/ [Электронный ресурс]. 2013 //Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/7099-2013-03-31-11-44-09>
6. Сидоренко В.В. Аграрная политика России [Текст]: Монография / В.В. Сидоренко, П.В. Михайлушкин – Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. –348 с.
7. Ежедневное аграрное обозрение / [Электронный ресурс]. 2013 //Режим: <http://agroobzor.ru/econ/a-141.html>
8. Присоединение к ВТО/ [Электронный ресурс]. 2013//Режим доступа: <http://www.agroxxi.ru/stati/prisoedinenie-k-vto-potrebet-poderzhki-agrarnogo-sektora-sumoi-v-trilion-rublei.html>.

ТНК В УКРАЇНІ: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Е. М. Лимонова, старший викладач
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля**

На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації (ТНК) стали однією з головних рушійних сил глобалізації. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями. Саме транснаціональні корпорації сьогодні фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального переділу світу, формуючи найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах [2].

Визначення перспектив розвитку транснаціональних процесів в Україні залишається дуже важливим питанням у зв'язку з тим, що експансія зарубіжних ТНК на український ринок виступає одним із найсуттєвіших наслідків процесів інтеграції. Втім, ТНК в Україні ще не працюють на повну потужність, тому Україна має можливість здійснювати реальний вплив на їх діяльність на своїй території, через те, має особливу потребу у проведенні зваженої державної політики щодо її регулювання.

За даними ЮНКТАД (World Investment Report 2004) у 1999 р. в Україні було зареєстровано 7362 іноземних філій ТНК, але дані за 2010 р. свідчать про значне скорочення їх кількості до 872, тоді як у багатьох інших центральноєвропейських країнах цей показник є значно вищим. Зокрема, кількість іноземних ТНК у Литві сягає 2430, Росії – 2139, Естонії – 1079, Польщі – 7016, Угорщині – 28994, Чехії – 56808. Також разючим є порівняння з західноєвропейськими країнами та країнами, що динамічно розвиваються, особливо Китаєм, де працюють 434,2 тис. іноземних філій [3].

Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів, який обумовлюється відносно великим і зростаючим ринком, наявністю факторів виробництва, інфраструктури, вигідним географічним положенням. Проте нестабільність і юридична невизначеність податкового законодавства, недостатня прозорість фінансового ринку і процесів приватизації, недостатня захищеність прав власності, бюрократизація апарату управління і необґрунтовано висока ступінь участі держави в економічному житті – ось неповний перелік факторів, що гальмують приплив іноземного капіталу в Україну і ускладнюють інтеграцію України у глобальну фінансову систему. Останнім часом цей перелік поповнився макроекономічною нестабільністю, зумовленою волатильністю цін на паливо і сировину, і високим рівнем політичної нестабільності. Таким чином, можна

констатувати, що національна економіка не в повній мірі використовує наявні можливості збільшення обсягів ПІІ, у зв'язку з чим проблема залучення ПІІ, як і раніше, залишається досить актуальною для України [1].

Згідно даних Державної служби статистики, загальний обсяг ПІІ в економіку України на 1 січня 2013 р. склав 54,5 млрд дол. США. Динаміка загального обсягу накопичених ПІІ представлена на рис. 1 (рис. 1).

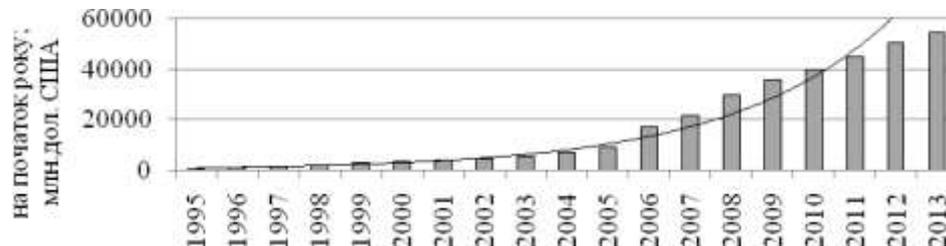


Рис. 1. Накопичений обсяг ПІІ в Україні та його експоненційний тренд

Дані рисунку 1 свідчать про зростаючий тренд залучення ПІІ в українську економіку, але темпи зростання залишаються невисокими. Висока латентність інвестицій в Україну обумовлена тим, що нормальний і цивілізований прихід інвесторів, як правило, є наслідком, а не причиною поліпшення інвестиційного клімату, в той час як непрозорі та нестабільні ринки приваблюють переважно інвесторів, схильних до фінансових зловживань і відмивання коштів. Підтвердженням цьому є галузева структура накопичених ПІІ в Україні (рис. 2).

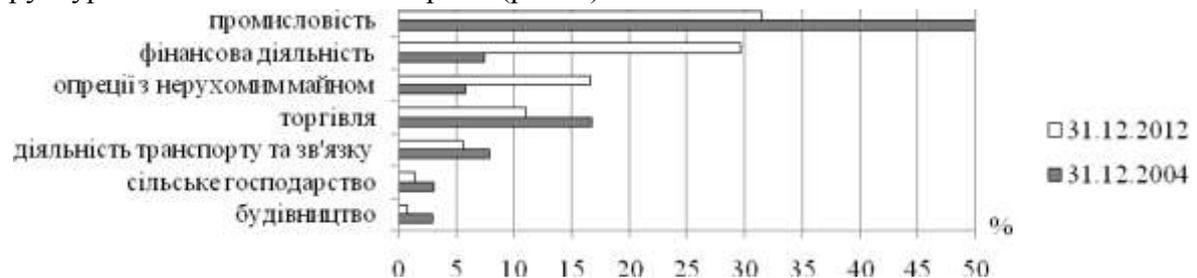


Рис. 2. Розподіл ПІІ за основними видами економічної діяльності

Переважна частина капіталу іноземних ТНК зосередилась у харчовій та тютюновій промисловості, торгівлі, фінансах, операціях з нерухомим майном, тобто в галузях з швидкою оборотністю капіталу і забезпеченими ринками збуту. Крім того, спостерігається негативна тенденція зменшення припливу іноземного капіталу у реальний сектор економіки (рис. 2). Частка ПІІ у сільське господарство, машинобудування і металургійне виробництво залишається невідповідно малою. Стратегічні галузі не залучають необхідних обсягів капіталу для оновлення морально і фізично застарілих основних виробничих фондів.

Це свідчить про те, що більшість іноземних інвесторів орієнтовані на реалізацію в Україні ліцензійних та інвестиційних стратегій, спрямованих на отримання швидкого прибутку і відтік коштів. Мова йде про так звані псевдоінвестиційні стратегії, спрямовані не на використання економічного потенціалу національної економіки, а на отримання можливості забезпечити збут продукції без митних і протекціоністських обмежень. Все це гальмує розвиток експортного потенціалу України. Крім того, спостерігається негативний вплив діяльності ТНК на розвиток ряду галузей національної економіки, наприклад, автомобілебудування, тютюнової і харчової промисловості.

Несприятливою залишається і географічна структура ПІІ. Значна частина іноземних інвестицій в Україну здійснюється офшорними фірмами, що відмивають брудні капітали. Саме тому однією з країн-лідерів ПІІ в Україну є Кіпр (рис 3).

Кількісний і якісний аналіз діяльності ТНК в Україні свідчить про те, що національна економіка тільки починає отримувати вигоди від розміщення філій ТНК на своїй території. Для підвищення її ефективності необхідно створювати умови для подальшої експансії ТНК на ринки України і сприяти інтеграції вітчизняних підприємств у світове господарство.

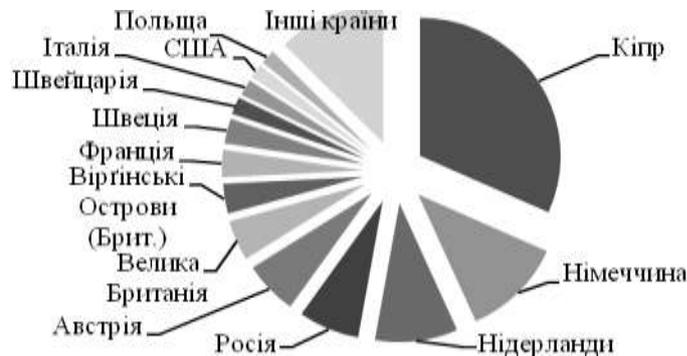


Рис. 3. Географічна структура припливу ПІІ в Україну станом на 31.12.2012

Щоб забезпечити поєднання корпоративних стратегій зарубіжних ТНК з пріоритетами національного економічного розвитку, необхідно змістити центр ваги діяльності функціонуючих на території України транснаціональних корпорацій з торгово-розподільчих операцій у виробництво і сферу НДДКР, знизити ризики втечі іноземного капіталу у вигляді репатріації прибутків та відтоку короткострокових спекулятивних капіталів («гарячих грошей») внаслідок зниження ступеня довіри до уряду. Також необхідною є розробка заходів, спрямованих на використання українських технологій іноземними філіями ТНК. Взагалі, розуміння стратегії ТНК дозволяє уникнути ситуації, коли діяльність її філій призводить до витіснення конкуруючих українських компаній або утворення олігополії або навіть монополії.

Резюмуючи все вищесказане, слід зазначити що прихід ТНК в Україну, з одного боку, несе з собою позитивні наслідки для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють високу продуктивність праці і капіталу, привносять нові технології та ефективний менеджмент. З іншого боку, ТНК цілком байдужі до української економіки в цілому, оскільки зацікавлені в залученні до системи міжнародного поділу праці лише високодохідних галузей української економіки. Така орієнтація транснаціональних корпорацій може призвести до занепаду менш дохідних сегментів національної економіки.

Література

1. Макогон Ю. В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю. В. Макогон, К. В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012, Випуск 1, Том 1. С.7-26.
2. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
3. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services [Електронний ресурс]. – Geneva : UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir, вільний. – Назва з екрану, англ.

Взаимодействие Российской Федерации и Европейского союза в сфере миграции.

Бутова Т.В.

к.э.н. доц., зам. декана факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Свиридова Е.С.

студентка 2 курса группы ГМУ2-1У факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Аннотация

В данной статье отражены основные формы взаимодействия России и Евросоюза в миграционной сфере, которые включают в себя следующие документы: соглашение о партнёрстве и сотрудничестве, проект «Построение миграционных партнерств», программа "Восточное партнерство", концепция «общих пространств», соглашение о реадмиссии. В работе произведен анализ интересов России и ЕС в процессе сотрудничества.

Annotation

The basic tools of cooperation between the Russian Federation and the EU in the migration sphere were reflected in in this article. It includes: the partnership and cooperation agreement, the project "Building of the Migration Partnerships", the program "Eastern Partnership», the concept of «common spaces», the readmission agreement. The analysis of the interests of Russia and the EU in the process of cooperation was exercised there.

Ключевые слова:

Миграция, миграционная политика, Российская Федерация, Евросоюз, «дорожные карты», развитые страны, партнерство, законодательство, конфликт, международные отношения, безопасность, стандарты.

Keywords:

Migration, migration policy, The Russian Federation, European Union, "Roadmaps", developed countries, partnership, legislation, conflict, international relations, safety, standards.

В настоящее время миграционным проблемам, в контексте их воздействия на формирование интеграционных процессов в системе международных отношений, уделяется особое внимание. Управление миграционными потоками позволяет сохранить баланс между правовым контролем такого процесса как миграция, а также экономическими потребностями стран в привлечении дополнительной рабочей силы. Отношения России и Европейского Союза основываются на Соглашении о партнёрстве и сотрудничестве (СПС), которое учреждает партнёрство между Российской Федерацией и Евросоюзом. СПС включает в себя комплекс ассиметричных обязательств по ключевым направлениям взаимоотношений между РФ и ЕС. Несмотря на то, что СПС являлось для своего времени юридически продуманным инструментом во взаимоотношениях между Российской Федерацией и Евросоюзом, а ряд его положений имел перспективный характер, действующее СПС устарело и уже не отвечает современным условиям. Стоит также отметить, что СПС не учитывает ни членства России в ВТО как страны с рыночной экономикой, ни изменившееся географическое положение Евросоюза.

В то же время стоит отметить, что проблема миграции все чаще и чаще становится темой для политических дискуссий, дебатов, так как резкое увеличение количества иммигрантов в стране может привести к развитию межконфессиональных, межэтнических, а также социально-экономических конфликтов.

На сегодняшний день иммигранты из развивающихся стран, как правило, ассоциируются с негативными факторами, такими как: контрабанда, организованная преступность, наркотики, социальные проблемы. Именно поэтому проблема нелегальной миграции для Евросоюза обострилась еще больше с началом событий в арабском мире. Так, основными «поставщиками» беженцев являются: Афганистан (2,7 млн.), Ирак (1,4 млн.), Сомали (1,1 млн.), Судан (500 000) и Демократическая Республика Конго (491 000) [1]. Таким образом, свержение политических режимов привело к массовой миграции населения, бегущего от нестабильности в Европу.

Что же касается РФ, то здесь количество русских (титულიной нации) составляет около 80% населения, а также 3% выходцев из близких славянских народов. Ежегодно Россия принимает до 600 000 мигрантов, общее число которых достигает от 7 до 12 миллионов человек (от 5% до 8% населения страны). В странах Евросоюза титульные нации насчитывают 80-86% населения, 2-4% - выходцы из других европейских государств, 6-10% - мигранты из-за пределов ЕС [2]. Основное сходство России и ЕС заключается в том, что большая часть мигрантов прибывает из стран и регионов, отличающихся этнической и религиозной индивидуальностью, которые могут приводить к социальной напряженности или конфликтам.

В связи с этим уже на протяжении нескольких лет действуют: проект «Построение миграционных партнерств» (ПМП), а также программа Евросоюза "Восточное партнерство". Основной целью ПМП является расширение влияния на таких территориях как Узбекистан, Казахстан, Туркменистан, Таджикистан. Что же касается «Восточного партнерства», то данная программа нацелена на сближение ЕС с Арменией, Азербайджаном, Молдавией, Грузией, Белоруссией, Украиной и не предусматривает членства в Евросоюзе.

Стоит также отметить, что построение партнерства между Россией и Евросоюзом основывается на концепции «общих пространств»: экономического; правосудия, свободы и безопасности; внешней безопасности; научных исследований и образования, включая культурные аспекты [6]. По каждому из пространств была подписана дорожная карта.

Таблица №1 (составлена авторами самостоятельно)

Преимущества для России от процесса внедрения «дорожных карт»

Преимущества утверждения дорожных карт:	Углубление внешнеэкономических связей между РФ и ЕС
	Сотрудничество России и Евросоюза в борьбе с терроризмом, организованной преступностью, незаконной миграцией
	Развитие инвестиционного климата в России (около 52% иностранных инвестиций идут через ЕС в Россию)
	Гармонизация российского и европейского экономического законодательства
	Сотрудничество при решении международных проблем

Необходимость дальнейшего взаимодействия стран ЕС и России по вопросам миграции привела к созданию гибкой и современной структуры – Диалога Россия-ЕС по вопросам миграции. Основной целью данного процесса является обмен опытом, проведение консультаций по поводу нелегальной миграции. Однако стоит отметить, что этот диалог не строится на равных началах из-за того, что Россия не может вести собственную миграционную политику в соответствии со стандартами развитых стран, так как Российское законодательство развито недостаточно.

На пути перехода к безвизовому режиму между Россией и Евросоюзом было подписано соглашение о реадмиссии, которое направлено на упрощение выдачи виз гражданам Российской Федерации и Европейского союза. Данный документ предусматривает упрощение процедуры выдачи однократных виз сроком действия до трех месяцев, а также многократных виз для определенных категорий граждан: бизнесменов, деятелей науки и культуры, спортсменов, журналистов, учащихся и преподавателей. Помимо этого, в документе закреплены визовые сборы в размере 35 евро, и установлены точные сроки оформления визы - не более 10 календарных дней. В соглашении предусмотрено освобождение от уплаты визовых сборов, при определенных условиях, для близких родственников лиц, проживающих на законных основаниях на территории России или ЕС, для учащихся, инвалидов, представителей научных кругов, членов официальных делегаций [8].

Таким образом, в качестве заключения хотелось бы сказать, что для реализации эффективной миграционной политики, способной отвечать современным международным требованиям, необходимо предпринять следующие меры. Во-первых, модернизировать нормативно-правовую систему, регулирующую взаимоотношения между Россией и Евросоюзом в сфере миграции. Во-вторых, при заключении нового базового соглашения, отдельное внимание уделить вопросам миграции. В-третьих, применить меры, направленные на установление безвизового режима между Россией и Евросоюзом.

Список использованной литературы:

1. Доклад Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев
2. Иноземцев, «Миграция в России и ЕС: сходства и различия» (Дата обращения: 24.05.13) <http://www.inosmi.ru/social/20110831/174072538.html>
3. Исполинов А.С., Ануфриева А.А. Право ЕС и международное право: по следствия нового подхода суда ЕС «К договорам, заключенным государствами-членами с третьими странами // Евразийский юридический журнал, 2011, №3.
4. Кавешников Н.Ю. Трансформация институциональной структуры Европейского Союза. М., 2010.
5. Калиниченко П.А. Россия и Европейский Союз: двусторонняя нормативная база взаимоотношений: монография / П.А. Калиниченко. — М.: ООО «Изд-во "Элит"», 2011. — 344 с.
6. Мацепуро Д.М. «Россия и ЕС: «Общие пространства» взамен общего недоверия»
7. Официальный сайт ЕС об отношениях с Россией (Дата обращения: 26.05.13) http://eeas.europa.eu/russia/index_en.htm
8. Соглашение о реадмиссии между Россией и ЕС (Дата обращения: 25.05.13) <http://ria.ru/world/20070421/64102494.html>
9. Справочно-поисковая система «Консультант Плюс»

Секция 6. Проблемы макроэкономики

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В 1990-Х И 2000-Х ГОДАХ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Краснов А.С., Шадрина К.Г.

2 курс

В период господства командно-административной системы в нашей стране социальная дифференциация общества незначительно зависела от уровня номинальных доходов населения. Реальная дифференциация определялась такими факторами, как неравный доступ к товароматериальным благам и духовным ценностям, существование ведомственных учреждений здравоохранения и детских дошкольных учреждений и др. С момента начала экономических преобразований в стране размер личных доходов

населения становится наиболее существенным фактором социальной дифференциации. С началом экономических реформ резко сузилась сфера централизованного регулирования доходов населения. Тема доклада актуальна в данное время, так как в России наблюдается большая разница между доходами населения. Назрела острая необходимость исследования перераспределения денежных доходов. Целью данной работы является формирование объективного суждения о процессах, происходящих в распределительных отношениях и выработка оценки их текущего состояния в российской экономике. Основными задачами стали анализ статистических показателей распределения личных доходов населения и их динамики.

В Российской Федерации с 1992 года в качестве информационной базы для формирования показателей распределения доходов используются итоги ежеквартального обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ). Программа обследования сориентирована на получение информации о расходах домашних хозяйств и (начиная с 1997 г.) не содержит прямых показателей по общему объему доходов. Оценка уровня дохода каждого обследуемого домохозяйства производит расчетным методом. К числу показателей, характеризующих уровень доходов, которыми располагали домашние хозяйства в период обследования, относятся располагаемые ресурсы и денежные доходы. Фактическое распределение всей

	2 0 0 0	2 0 0 1	2 0 0 2	2 0 0 3	2 0 0 4	2 0 0 5	2 0 0 6	2 0 0 7	2 0 0 8	2 0 0 9	2 0 1 0	2 0 1 1
Первая группа (наименьшие доходы)	5 , 9	5 , 7	5 , 7	5 , 5	5 , 4	5 , 4	5 , 3	5 , 1	5 , 1	5 , 1	5 , 2	5 , 2
Вторая	1 0 , 4	1 0 , 4	1 0 , 4	1 0 , 3	1 0 , 1	1 0 , 1	9 9 , 9	9 9 , 7	9 9 , 8	9 9 , 8	9 9 , 8	9 9 , 9
Третья	1 5 , 1	1 5 , 4	1 5 , 4	1 5 , 3	1 5 , 1	1 5 , 1	1 4 , 9	1 4 , 8	1 4 , 8	1 4 , 8	1 4 , 8	1 4 , 9
Четвертая	2 1 , 9	2 2 , 8	2 2 , 7	2 2 , 7	2 2 , 7	2 2 , 7	2 2 , 6	2 2 , 5	2 2 , 5	2 2 , 5	2 2 , 5	2 2 , 6
Пятая (с наибольшими доходами)	4 6 , 7	4 5 , 7	4 5 , 8	4 6 , 2	4 6 , 7	4 6 , 7	4 7 , 3	4 7 , 9	4 7 , 8	4 7 , 8	4 7 , 7	4 7 , 4
Итого	1 0 0											
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов)	1 3 , 9	1 3 , 9	1 4 , 4	1 5 , 5	1 5 , 2	1 5 , 2	1 6 , 6	1 6 , 8	1 6 , 8	1 6 , 7	1 6 , 5	1 6 , 1
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0 , 3 9 5	0 , 3 9 7	0 , 3 9 7	0 , 4 0 3	0 , 4 0 9	0 , 4 0 9	0 , 4 1 6	0 , 4 2 3	0 , 4 2 2	0 , 4 2 2	0 , 4 2 2	0 , 4 1 6

совокупности по уровню жизни основывается на разработанной в Всероссийском центре уровня жизни (ВЦУЖ) системе нормативных потребительских бюджетов, которая в свою очередь следующие группы потребительских бюджетов:

- 1) бюджеты прожиточного минимума (БПМ)
- 2) социально-приемлемые (восстановительные) (СППБ, ВПБ)
- 3) потребительские бюджеты средних стандартов жизни (ПБСД)
- 4) потребительские бюджеты высокого достатка (ПБВД)

Система потребительских бюджетов разного уровня материального достатка позволяет идентифицировать социально-экономические группы населения, различающиеся по уровню жизни следующим образом:

- Наиболее нуждающиеся - доходы ниже БПМ;
- Низкообеспеченные - доходы выше БПМ, но ниже ВПБ;
- Обеспеченные ниже среднего уровня - доходы выше ВПБ, но ниже ПБСД;
- Среднеобеспеченные - доходы выше ПБСД, но ниже ПБВД;
- Высокообеспеченные - доходы выше ПБВД

Основными составляющими доходов населения можно назвать оплату труда, доходы от предпринимательской деятельности, пенсии, стипендии, пособия, социальные выплаты; поступления от собственности, в качестве процентов по вкладам, ценным бумагам, дивиденды; доходы от продажи продукции сельского хозяйства, страховые возмещения, сумма от продажи иностранной валюты и многие другие.

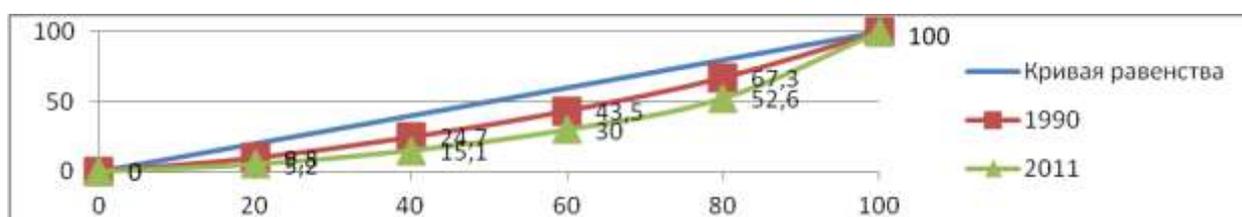
Общепринятой считается классификация компонентов доходов граждан, содержащаяся в законодательных и нормативных актах. В Российской Федерации полная типологизация доходов физических лиц в соответствии с Инструкцией Государственной налоговой службы Российской Федерации «По применению закона о Российской Федерации «О подоходном налоге с физических лиц» от 29.06.95 г. №35. **Коэффициент фондов** характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. **Коэффициент Джини** — статистический показатель степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к уровню дохода.

	1 9 9 0	19 95	1 9 9 6	1 9 9 7	1 9 9 8	1 9 9 9
Первая группа (наименьшие доходы)	9 , 8	6,1	6 , 1	5, 9	6	6
Вторая	1 4 , 9	10, 8	1 , 7	1 0, 5	1 0, 6	1 0, 5
Третья	1 8 , 8	15, 2	1 , 2	1 5, 3	1 5, 0	1 4, 8
Четвертая	2 3 ,	21, 6	2 1 ,	2 2, 2	2 1, 5	2 1, 1

	8		6			
Пятая (с наибольшими доходами)	3 2 , 7	46, 3	4 6 , 4	4 6 1	4 6 9	4 7, 6
Итого	1 0 0	10 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0	1 0 0
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов)	4 , 5	13, 5	1 3 , 3	1 3, 6	1 3, 8	1 4, 1
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0 , 2 6 0	0,3 87	0 , 3 8 7	0, 3 9	0, 3 9 4	0, 4

Рассмотрев данные таблицы, мы можем сделать вывод, что указанный выше коэффициент Джини стабильно растет на протяжении прошедшего двадцатилетия, а в динамике коэффициента фондов в целом и общем наблюдается тенденция к росту, что говорит о динамичном процессе перераспределения материальных благ между различными группами населения.

На основании таблицы построим кривые Лоренца, соответствующие 1990 и 2011 годам. Данный график наглядно демонстрирует тенденции и динамику распределительных отношений в современном обществе.

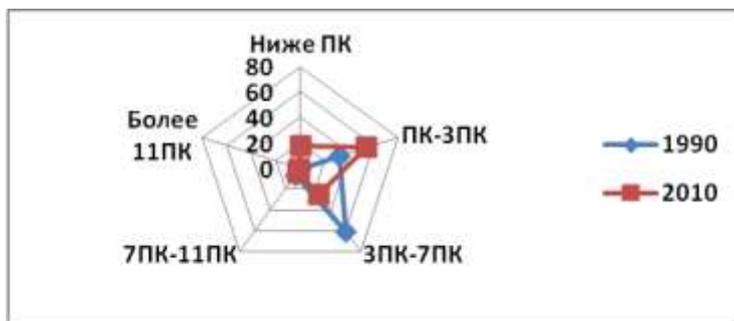


Из данных приведенной ниже таблицы следует: если в советской России практически не было «наиболее нуждающегося» населения, а «низкообеспеченные» составляли чуть более 30% граждан, если большинство граждан — примерно 60% — принадлежало к «обеспеченным ниже среднего уровня», а доли «средне» и «высокообеспеченных» слоев равнялись соответственно 6,7 и 0,7%, то через 20 лет структурирование общества по текущему потреблению — кардинально иное. «Наиболее нуждающиеся» слои населения выросли примерно, в 90 раз и составили 17,4%. Удельный вес «низкообеспеченных» увеличился в 1,7 раза и составил 53,6%. В настоящее время два нижних неблагоприятных по материальной обеспеченности слоя составляют почти три четверти населения страны. «Среднеобеспеченные» слои сократились почти вдвое и составляют 3,4% численности населения. Удельный вес «высокообеспеченных» россиян остается незначительным — равным 1,0%.

Группы населения	Удельный вес группы населения, %	
	1990 г.	2010 г.
Наиболее нуждающиеся (ниже Потребительской	0,2	17,4

Корзины прожиточного минимума)		
Низкообеспеченные (ПК - 3ПК)	31,7	53,6
Обеспеченные ниже среднего уровня (3ПК-7ПК)	60,8	24,6
Среднеобеспеченные (7ПК-11ПК)	6,7	3,4
Высокообеспеченные (выше 11ПК)	0,7	1,0

В 1990 г. преобладало уравнильное распределение доходов — более 90% населения имело доходы ниже среднего уровня материального достатка: от ПК до 7 ПК. За 20 лет капиталистической трансформации более двух третей населения оказалось среди «наиболее нуждающихся» и «низкообеспеченных» по уровню текущего потребления. Вкупе с изменениями в долях слоев с разным уровнем материального достатка кардинально выросло социально-экономическое неравенство. Об этом свидетельствует рост коэффициента фондов : по денежным доходам он увеличился с 4,5 до 16,1 раз. Коэффициент Джини вырос по денежным доходам — с 0,260 до 0,421. Социально-экономическое неравенство по уровню текущего потребления в альтернативных группах населения может оцениваться также отношением средних доходов, использованных на потребление, в группах с потреблением выше 11 ПК и ниже ПК. В 1990 г. этот коэффициент составлял 14,4, а 2010 г. - 20,8 раз.



Все приведенные коэффициенты социально-экономического неравенства свидетельствуют о его избыточном уровне.

Общий вывод состоит в том, что за 20 лет капиталистических реформ в нашей стране кардинально выросли доля населения с низким уровнем текущего потребления и в целом социально-экономическая дифференциация. Ее нынешняя гипертрофированность мощно тормозит экономический и демографический рост и служит источником высокой социальной напряженности в современной России. Даже разработав четкий и справедливый механизм распределения доходов среди населения, государство не сможет добиться нулевого показателя индекса Джини, но сможет, насколько это возможно, добиться справедливости среди распределения доходов среди населения. Этим самым государство не только вернет в общество стабильность, но и сможет заметно улучшить свою экономику.

Список использованной литературы

- 1) Неравенство в распределении доходов и уровне бедности населения: межстрановые сопоставления В. Н. Бобков [и др.], Вопросы статистики .- 2011 .- № 6 .- С. 47-54 .- ISSN 0320-8168
- 2) Оценка уровня бедности в России и возможные пути ее сокращения Л. Н. Овчарова, Народонаселение .- М., 2003 .- N 3.-С.98-105.-Нач.-Продолж. в N 4.-С.43-60 .- ISSN 1561-7785

3) Удручающие социальные результаты двадцатилетней капиталистической трансформации России В. Бобков, Российский экономический журнал .- 2012 .- № 2 .- С. 10-28 .- ISSN 0130-9757

4) Неравенство в распределении доходов и проблемы оценки эффективности мероприятий по его снижению Кузнецова, Е. В., Вопр.статистики .- М.,1999 .- N 11.- С.3-6

5) Структура неравенства доходов и расходов домохозяйств Ростовской области Л.И. Ниворожжина, Народонаселение. Ежеквартальный научный журнал ИЭиСПН РАН. – М., 2003 (июль-сентябрь). – № 3 (21). – 1,0 п.л.

6) Межбюджетные отношения и управление региональными финансами опыт, пробл., перспективы В. Б. Христенко, М. Дело 2002, 607 с.

7) Условия жизни в России Ронге, Ф., Социологические исслед. .- М.,2000 .- N 3.- С.59-69 .- ISSN 0132-1625

АПРОБАЦІЯ ГПОТЕЗИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ МОДІЛЬЯНІ – АНДО-БЛУМБЕРГА З ВИКОРИСТАННЯМ СТАТИСТИЧНИХ ДАНИХ УКРАЇНИ

Крицун К.І.

студентка 2-ого курсу магістратури кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

Кожна людина схильна робити заощадження для того, щоб у корисність від споживання у майбутньому була максимально. Споживання всього населення країни є одним із показників економічного зростання та розвитку держави. А тому споживання та заощадження здатні безпосередньо здійснювати вплив на ціну, зайнятість та рівень національного виробництва.

Сенс заощаджень для домогосподарств полягає у бажанні забезпечити собі старість та передати спадок дітям чи онукам, та накопичування грошових ресурсів з метою придбання нерухомості, землі та цінних предметів тривалого використання. Даний аспект розглядається в теорії життєвого циклу. Теорія життєвого циклу Модільяні-Андо-Блумберга заснована на мікроекономічних умовах планування обсягів споживання та заощадження протягом усього життя. Проте є потреба в аналізі та дослідженні даної теорії на конкретному прикладі, адже для кожної нації і держави характерні свої особливості поведінки (споживання, заощадження, інвестування). Тому виникає питання у тому чи реально застосувати модель для цілей політики держави і чи адекватні результати ми отримаємо на прикладі України.

Метою наукового дослідження є апробація моделі життєвого циклу Модільяні-Андо-Блумберга на статистичних даних України та формування висновків щодо гіпотези про споживання та заощадження домогосподарств.

Теорія Модільяні життєвого циклу означає, що розподіл доходу на споживання та заощадження, формується на бажанні людини розподілити свій дохід так по періодах життя, щоб врахувати розподіл потреб протягом цих періодів. Тобто, індивід повинен заощаджувати для того, щоб спожити в іншому періоді за умови зниження доходів. Тому почали вживати термін «життєвий цикл». Модільяні прагнув вдосконалити споживчу функцію Кейнса виявивши раціональну основу для макроекономічної поведінки у діях індивідів, тому Модільяні вперше описав модель життєвого циклу, яка мала за мету пояснити закономірність утворення заощаджень у індивідів.

За теорією життєвого циклу схильність людини до споживання з доходу залежить від її віку.

Для здійснення розрахунків були використані статистичні дані України для їх подальшого опрацювання в excel та побудови лінійної регресії (залежності споживання від доходу та залежності споживання від спадку), було перевірено на адекватність модель Модільяні-Андо-Блумберга та доцільність її використання щодо даних, які отримані із сайту Держстатистики.

За допомогою програми eviews було побудовано лінійні регресії залежності споживання від доходу та залежності споживання від спадку (B_0), на основі розрахунків за моделю Модільяні-Андо-Брумберга. В результаті оцінки регресій ми отримали, що за критерієм Стюдента – оцінки статистично не значимі, значення результату за критерієм Фішера та коефіцієнт детермінації вказує на те, що модель неадекватна, крім того отримали надто велике значення похибки.

Можемо зробити висновок, що модель Модільяні-Андо-Брумберга не задовільна для даних України. По-перше, споживання яке вказано на сайті держстатистики не дорівнює споживанню, що знайдене за допомогою моделі життєвого циклу. Тому, що люди споживають нерівномірно протягом життя, у випадку нашої держави, населення країни намагається приховати частину своїх прибутків. Також, варто врахувати і специфіку країни та умови подання даних до державного комітету статистики України. Лише частково ці дані є правдивими, що зумовлює дисбаланс між споживанням та доходом і заощадженням, та відслідкувати дані процеси надзвичайно складно.

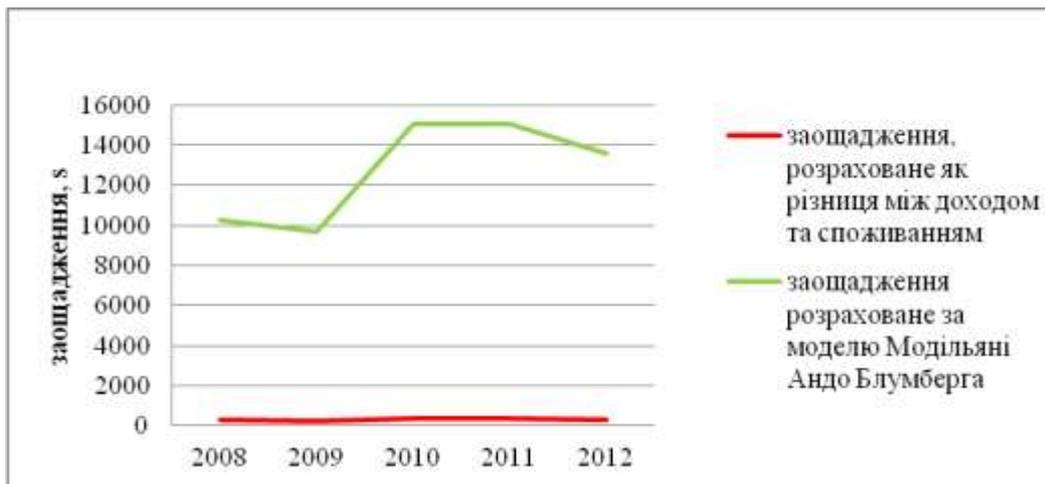


Рис. 1. Розрив між реальними та розрахунковими значеннями заощадженнями населення України

Саме рівняння для знаходження споживання не враховує інші фактори, що можуть впливати на споживання домогосподарства і насправді такий процес описати лінійною залежністю неможливо, тому що вони є нелінійними. В більшості в Україні старше покоління схильне до заощаджень, а також до додаткового підробітку, який не оподатковується і ніде не відображається, це початок утворення примітивного дисбалансу на макрорівні. Покоління зрілого віку намагається заощадити вкладаючи кошти в нерухомість чи інші цінні предмети, що в майбутньому не втрачатимуть цінності через інфляцію, а також мінімізувати оподаткування власних доходів. Також враховуючи те, що більшість отримує низький рівень доходу, тоді можна зробити припущення, що люди споживають майже весь поточний дохід і майже нічого не заощаджують. Чого не скажеш про населення країни Європи.

Отже, хібною моделі життєвого циклу є те, що модель має у своїй основі мікроекономічні передумови, при цьому формалізація моделі виходить із точної оцінки

індивідом періоду свого життя. Інша хиба моделі це зосередження уваги на оцінці розміру багатства, але не враховує прибутковості активів, що складають багатство, при цьому не проводиться оптимізація дисконтованих потоків. Також модель не розглядає проблеми, що пов'язані із засобами оцінки суб'єктами своїх прибутків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. База даних Головного управління статистики у Львівській області. Середня очікувана тривалість життя в Україні. Електронний доступ: <http://database.ukrcensus.gov.ua/ukrcensus/Dialog/view.asp?ma>
2. Економічна теорія: підручник/ В. Г. Чепінога. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 656 с. Електронний доступ: http://pidruchniki.ws/1679042239844/politekonomiya/spozhivannya_zaoschadzhennya_funktsiyi
3. Джеффри Д. Сакс. Макроекономіка. Глобальний підхід. Пер. з англ. – М.: Дело. – 848 с., 1996 р. Електронний доступ: <http://xn---7sbabed5akf8bbm5ah4b2n.xn--p1ai/makroekonomika-uf-uchebnik/model-jiznennogo-tsikla-potrebleniya.html>
4. Небава М.І. Теорія макроекономіки. Електронний доступ: http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/index.htm
5. Gourinchas, Pierre-Olivier, and Jonathan A. Parker, 2002, "Consumption over the life-cycle," *Econometrica*, 70(1), 47–89.

Секция 7. Банковское дело

STRESS TEST IN BANKING – CASE OF EUROPE AND USA

Prof. Piotr Masiukiewicz, Pawel Dec PhD
Economy, Finance, Professor, Assistant Professor

Introduction

In the recent period, after the international financial crisis caused by the subprime loans, specific interest in the stress tests become, especially in the functioning of the financial institutions. The methods of the stress tests are not new, because for many years have been conducted for example in insurance, and the investment projects. In the financial analysis the stress tests were known as the sensitivity analysis and were used in the evaluation of the business plans, the pre-investment studies and the restructuring or remedial programs of the companies and the banks. Nowadays, people are looking for the new tools to run the stress tests to better identify possible risks, and resilience of the companies as a result of adverse change in conditions for its business.

1. The theoretical aspects of the stress tests

The methods of the stress tests vary depending on the type of activity, others are for the sector enterprises and the companies of the financial market. There is no clear and uniform definition of the stress tests. The tests can be characterized in terms of the broad sense as a method of quantitative or qualitative analysis, to assess the impact of the future risks to the economic standing of the company or the bank, including the level of the resistance to the risk materialized due to the adverse development of the economic events. The stress tests were a credit institutions reaction to the increased risk management requirements set out in the New Basel Capital Accord for the banks (Capital Requirements Directive - CRD). The stress tests are also the methods merge the information at the micro and macro which creates a modern tool for the assessing management and the risk control. [1]

The stress tests have the advantage over other methods; first of all the tests try to predict the possible changes in the economic parameters including the parameters of the

extreme levels. Unlike the sensitivity analysis or the models of the bankruptcy prediction the stress tests focused on the future risks and the possible adverse changes which may cause this risk. The detachment from the historical economic data in the use of the stress tests gives a new value of these methods. [5,7]

It is possible to identify different types of the stress tests, according to the accepted criteria for the classification. The authors propose the following classification:

- according to the criterion for the analysis: the tests of a single company, national, EU and international as well as examining endogenous and exogenous risk (the systemic risk),
- according to the criterion objectives: the assessment of the company point of financial collapse or the resistance to the external (economic) shocks,
- according to the criteria methodology: the sensitivity tests and the scenario analysis, [4]
- according to the criterion variables studied: the tests of one or more variables (the multi-criteria analysis),
- the temporal criterion: the strategic tests (annual), operational (1-2 months) and ad hoc, the tests of the current operations and the investment projects,
- the subjective criteria: the financial institutions, the business development companies, the public (budget) investments, the functioning of the households. [4]

The main objectives of the stress tests for the banks are: the strategic, planning of the capital policy, assessment of credit risk, portfolio risk and business units.

2. The results of stress tests on European Union

In 2011, the requirements of the European Banking Authority (EBA) on the level of risks examined by the stress tests have been strengthened. The results published by the Authority (ninety banks were tested in twenty-one countries) shows that as many as five banks in Spain, two Greek banks and one Austrian bank has failed miserably in 2011 tests. In total, the banks have not passed the tests need about 2.5 billion Euro recapitalization. It should add up to sixteen EU banks passed the stress tests to a minimum. [1,3]

Based on the results of the stress tests of 2011, experts from the European Banking Authority found that:

- the end of 2010 no less than twenty banks would be below 5% in terms of value of Core Tier1 Ratio (CTR1), and the size of deficits in the capital would be a total of 26.8 billion Euro, it did not happen just because EBA encouraged to in the first months of 2011 the banks increased their capital for the upcoming stress tests,
- between January and April 2011 the sum of the increased capital base of banks was around 50 billion Euro,
- despite these measures eight banks received CTR1 rate below 5%, and as many as sixteen banks ranked in the range between 5% and 6%.

The EBA authorities have recommended the supervisory authorities and institutions of the banks in individual countries where banks failed the stress tests, to take immediate and firm action to increase banks' capital. This recommendation also included the banks that passed the stress tests in July 2011, but their results (CTR1) were close to 5%. In these cases, banks should also increase the amount of capital by limiting the payment of dividends to its shareholders (in situations where there is no other way to increase the capital). Subsequent reports on the implementation of these recommendations is scheduled for February and July 2012.

The EBA, in its communication sent the recommendations to the supervisory authorities in European countries on the control and discipline action to complete the missing capital by individual banks. Importantly, the acquisition of the capital may also be made through the sale of selected assets (for instance shares in other banks) as long as this does not reduce the size of the flow of the credit to the real economy of the European Union.

3. Stress tests in United States

In the United States tests the condition of financial institutions (including primarily financial groups, banks, insurance companies) carry more than two years the Federal Reserve

Bank [2]. Such an obligation is imposed on the Fed adopted in 2010 by Frank-Dodd bill on the reform of financial regulation. The stress tests in USA are to be carried out annually.

Federal Reserve Bank of the United States, conducted in late 2011 stress tests of financial institutions. In published in the March 2012 year, the results showed that those tests (for resistance to the turmoil in the financial markets) failed the four major U.S. financial institutions, including Citigroup, the third largest bank in the U.S., Ally Financial, SunTrust and the largest U.S. insurer MetLife. The remaining 15 institutions tested passed their tests. Top stress tests passed: Bank of New York from Tier 1 capital (capital of the highest quality) at 13.1%, State Street Corp. (12.5%) and American Express (10.8%).

At the beginning of 2013 the Fed began stress tests of 30 major banks and financial institutions in the United States for the failure of the global economy. Six major U.S. banks - Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Morgan Stanley and Wells Fargo - operating in global markets, will also be tested for responding to shocks in global markets. The selected banks will be tested, for example, assuming a 33% drop in stock prices in China, 60% drop in the stock exchanges in Spain and 75% in Ireland. In the case of the U.S. economy worst-case scenario assumes a GDP decline of 6.1% and an increase in the unemployment rate to 12.1%.

The results (published at the beginning of March 2013) showed that the tested banks have enough capital to withstand possible, a severe economic downturn. Actions taken to increase the bank's capital since the financial crisis of the years 2007-2009 achieves the results, because only Ally Financial not passed the tests. Eighteen other financial institutions in the U.S. has reached the required minimum 5% of the capital buffer in the Fed's stress test. The four largest U.S. banks, Bank of America, Wells Fargo and Citigroup reported an increase in their minimum Tier 1 capital ratios, compared to last year's test, and the result of JPMorgan Chase was constant at 6.3%. Citigroup had the highest Tier 1 ratio in all four at the level of 8.3 percent. The two banks listed on Wall Street - Morgan Stanley and Goldman Sachs have passed tests Tier 1 capital ratio of 5.7 percent and 5.8 percent.

Conclusions

Regular and comprehensive conduct the stress tests of the banks by the European Banking Authority or by Fed is not only desirable and expected, but also a necessary tool and activity during the new threats to the financial crisis in the world. While the idea of testing the condition of banks in Europe seems to be indisputable, yet its current implementation leaves some doubts and unfulfilled expectations. First of all, is seen not included in the analysis and tests conducted in many other European banks, perhaps smaller, but they certainly play an important role in the individual countries. Range of penalties or (perhaps mildly) some incentives has not been established whether for those banks that do not pass tests and do not take appropriate corrective action. The introduction of cyclical conducting stress tests is worth considering, so it will not need to encourage banks to increase their capital because of approaching a given term of stress test. It is possible that in some cases there is a need for conducting more stress tests, so as to be able to thoroughly assess the condition of the bank.

Literature

1. European Banking Authority 2011, EU-Wide Stress Test, Aggregate Report, Brussels, www.eba.europa.eu/.
2. Fed, 2013, Comprehensive Capital Analysis and Review 2013: Assessment Framework and Results, www.federalreserve.org.
3. Guidelines on Stress Testing, 2010, Committee of European Banking Supervisors, Brussels.
4. Łuszczyńska A., 2011, Testy warunków skrajnych. Perspektywy, rola w zarządzaniu ryzykiem i tworzeniu strategii biznesowych.
5. Masiukiewicz P., 2011, Zarządzanie sanacją banku, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
6. Ptak-Chmielewska A., Stala D., 2010, Testy warunków skrajnych w bankowości, w: J. Pocięcha (ed.) Aktualne zagadnienia modelowania i prognozowania zjawisk społeczno-gospodarczych, Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, No 10.

7. Zygierewicz M., 2011, Stress testy w sektorze bankowym, www.alebank.pl.

РЕЙТИНГУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Кривцун І.М.
доцент Національного університету
«Львівська політехніка», к.е.н.

Світова фінансова криза 2008 року призвела до низки гучних банкрутств відомих та надійних, згідно до наявних у них високих рейтингових оцінок, інвестиційних банків та інших банківських та парабанківських установ. Це суттєво підірвало довіру до світової фінансової системи та рейтингових оцінок, що присвоюються міжнародними рейтинговими агентствами.

У фаховій та довідковій літературі наводяться різні визначення терміну «рейтинг». Узагальнюючи їх, можна виділити наступні особливості рейтингу, які простежуються практично у всіх його визначеннях:

- рейтинг розглядають як відносний показник надійності ділового партнера, банку, страхової компанії тощо;
- рейтинг відображає рівень кредитоспроможності позичальника чи рівень надійності цінних паперів;
- рейтинг є незалежною оцінкою якості боргів суб'єкта господарювання.

Під рейтингуванням суб'єкта господарювання слід розуміти комплексну оцінку усіх сфер його діяльності з метою присвоєння йому рейтингової оцінки, яка згідно до призначення рейтингу характеризує його надійність, кредитоспроможність чи інвестиційну привабливість та дає змогу порівняти його діяльність із діяльністю інших господарюючих суб'єктів на основі інтегрального рейтингового показника.

Таким чином, незважаючи на призначення та вид рейтингу (кредитний (кредитоспроможності), інвестиційний (інвестиційної привабливості), надійності, фінансової стійкості, рейтинг емітента цінних паперів тощо), його основною метою є оцінювання надійності господарюючого суб'єкта.

Слід зазначити, що на сьогодні у вітчизняній та особливо у зарубіжній практиці є напрацьованими та апробованими різноманітні рейтингові моделі оцінки, які призначені для визначення рівня надійності суб'єктів різних сфер господарювання: банківських установ, страхових компаній, виробничих підприємств тощо. Так, наприклад, для комплексної оцінки діяльності банківських установ у міжнародній практиці використовують модель CAMEL (CAMELS), для оцінки рівня ризику діяльності страхових структур – модель CARAMELS. Назва моделей CAMEL чи CARAMELS є акронімом від складових аналізу, що враховуються при розрахунку комплексного рейтингового показника. Так, модель CAMEL орієнтована на аналіз якості капіталу та активів банку, показників ефективності та ліквідності його діяльності, а також ефективність банківського менеджменту; модель CARAMELS окрім цих показників у діяльності страховика, враховує також ефективність перестраховування ризиків та його платоспроможність. Однак, ці моделі, будучи ефективними у міжнародній практиці, не завжди відображають реальний стан речей у діяльності вітчизняних фінансових установ.

Якщо порівнювати діяльність комерційних банків та страхових структур на національному ринку, то попри жорстке регулювання ринку банківських послуг з боку НБУ через систему обов'язкових економічних нормативів, простежується неврегульованість та непрозорість вітчизняного страхового сектора. Як наслідок цього,

діапазон коливання показників ефективності діяльності страховиків є досить широким та істотно відрізняється від аналогічних показників у роботі зарубіжних страхових компаній.

Тому при розробленні методики рейтингового оцінювання вітчизняних фінансових інститутів, до уваги повинні прийматись інші показники, які враховують специфіку їх діяльності на національному ринку, спеціалізацію фінансової установи, структуру ресурсної бази тощо.

Так, з метою оцінювання надійності комерційних банків поряд із складовими аналізу моделі CAMEL, доцільно розраховувати наступні показники:

- *частку депозитів до запитання у депозитному портфелі.* Традиційно вітчизняні банки є орієнтованими на залучення депозитних ресурсів у значних обсягах. У до кризовий період частка депозитного портфеля банків у структурі пасивів складала в 60-70% і вище. Проблеми із ліквідністю, які проявились у 2008-2009 рр., змусили вітчизняні банки переорієнтуватись на інші шляхи залучення ресурсів. Однак, і на сьогодні частка депозитних ресурсів залишається значною: в середньому 40-50% від величини пасивів [1]. Якщо при цьому депозити на вимогу (до запитання) в портфелі банку становлять 30% і вище, то це означає, що частка нестійкої ресурсної бази складає близько 12-15%. За такої ситуації при наданні навіть коротко- та середньострокових кредитів у банку неминуче виникнуть проблеми з ліквідністю;
- *частку основного капіталу у власному капіталі.* Основний капітал у структурі власних коштів банку повинен складати 50% і вище. Чим вищою є частка статутного капіталу, емісійних різниць, капіталізованих дивідендів та інших фондів банку, прибутку минулих років у власному капіталі, тим вищим є рівень надійності банківської установи;
- *показник резервування під кредитні операції,* який розраховується як відношення резервів під кредитні операції до величини кредитного портфеля банку. Чим вищим є рівень кредитного ризику банку, тим вищими будуть і резерви, сформовані ним під кредитні операції [2]. Так, наприклад, якщо фактичні значення цього показника складають 5% і вище, то це вказує на те, що у портфелі банку поряд із стандартними за рівнем кредитного ризику операціями, є і кредити під контролем та субстандарні, рівень ризику яких є значно вищий;
- *частку негативно класифікованих активів (НКА) у структурі активів банку.* Це показник характеризує частку сумнівних та безнадійних кредитів наданих банком. Чим значення показника є вищим, тим більшим є загальний рівень ризику кредитного портфеля банку.

Для рейтингування та оцінювання надійності вітчизняних страхових структур основним показником є *норма збитковості* або рівень виплати страхового відшкодування. Враховуючи нерегульованість національного страхового ринку та значну частку на ньому так званого «схемного» страхування, фактичні значення цього показника порівняно із зарубіжним ринком є досить низькими. Так, із близько 440 страхових компаній, що діють в Україні, лише 40 з них подають повну інформацію для розрахунку рейтингу страховиків [3] і лише у 10-15% із них цей показник складає 30-40% [4]. Тоді як для зарубіжного ринку рівень виплат становить 40-60%, і це вказує не стільки на збитковість роботи страховика, скільки на сумлінність виконання ним страхових зобов'язань. Слід зазначити, що впродовж останніх років середньо галузеві значення цього показника для національного ринку збільшились на 10-15%, що було зумовлено необхідністю виходу вітчизняних страховиків на міжнародні ринки запозичень, де низький рівень виплат викликав би сумніви у серйозних інвесторів. Тому при оцінюванні надійності страхової компанії цей показник слід, по-перше,

розраховувати у галузевому розрізі, зокрема за видами страхування у портфелі компанії; а по-друге, аналізувати його динаміку за період не менше п'яти років.

1. Основні показники діяльності банків України. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. Постанова НБУ «Про порядок формування і використання резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» №23 від 25.01.2012 р. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
3. Шапран В., Духненко В., Корнилюк Р. Настоящих прозрачных мало // Эксперт. – 2007. - №36. – С.65-82.
4. Рівень виплат. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://insurancetop.com/top/uanonlife/2012/09/uroven>.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Оруджова М.Н.
4 курс РГЭУ (РИНХ)

Реальный сектор экономики - совокупность отраслей экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги, за исключением финансово-кредитных и биржевых операций, которые относятся к финансовому сектору экономики. Включает промышленное производство, состоящее из предприятий добывающей и перерабатывающих отраслей промышленности, сферу хозяйства, сферу оказания промышленных, бытовых и пр. услуг. [1,3]

Термин не имеет чёткого законодательного определения. Часто используется в политической лексике и публицистике без конкретизации смысла.

Основу реального сектора экономики составляет производство промышленной и сельскохозяйственной продукции. Именно в сфере производства происходит взаимодействие производителя с природой, создаются новые материальные блага. Отсюда можно определить содержание реального сектора экономики:

1. человек осуществляет прямое преобразующее воздействие на вещество природы;

2. результаты такого воздействия (вещь, услуга) предназначены для удовлетворения самых главных потребностей общества;

3. создаются материальные предпосылки, без которых невозможно развитие других сфер (искусство, спорт, здравоохранение, образование и т. д.).

На состояние реального сектора экономики существенное влияние оказывает:

1. состояние финансового рынка и в первую очередь уровень процентных ставок, от которого зависит возможность предприятий прибегать к краткосрочным и долгосрочным банковским кредитам для пополнения оборотных средств и осуществления капитальных вложений;

2. инвестиционный климат в стране, наличие благоприятных условий для инвестиций, прежде всего прямых;

3. гос. политика, гарантирующая права инвесторов, обеспечивающая возможности для репатриации прибыли (Вывод чистой прибыли (после налогообложения) нерезидентом за пределы государства, где эта прибыль получена)[1,2]

Реальный сектор национальной экономики имеет сложную отраслевую структуру. Включает промышленность, сельское и лесное хозяйство, рыболовство, охотоведение,

транспорт, туризм и все те отрасли, которые непосредственно связаны с производством и доведением продукта до потребителя. В экономике в целом и в не сырьевых отраслях в частности ощущается острая нехватка действенных и эффективных решений, о взаимодействии различных реальных отраслей экономики с финансовыми институтами страны. Данная проблема остро стоит и необходимо срочно её решать.[4,5]

Фактически реальный сектор российской экономики кредитуется недостаточно либо не кредитуется вовсе, причем данный вопрос законодательно ничем не регулируется. Финансисты ссылаются на отсутствие необходимых норм в законодательстве, касающихся инвестиционного кредитования реального экономического сектора. Помимо этого остро стоит вопрос в том, что крайне необходимо восстановление всей ипотечной системы государства после недавнего кризиса. [5,6]

Основная проблема отраслевого кредитования связана с вопросами банковского надзора. Она связана в основном с менталитетом российских граждан, а также со спецификой функционирования предприятий на российском рынке. Все эти моменты негативно сказываются на результатах банковского надзора, построенного по западной схеме. Многие банки просто показывают несущественные объемы кредитования малого и среднего бизнес из-за слишком жестких норм резервирования по выдаче кредитов, делающих данный вид кредитования в основном убыточным. Центробанк предъявляет к коммерческим банкам, явно завышенные требования в плане качества активов, которые попросту не соответствуют реальному положению дел в экономике государства. Высокий уровень резервирования всегда был основной причиной того, что банки не кредитуют.[3,6]

Для улучшения ситуации по кредитованию реального сектора экономики РФ, необходимо на законодательном уровне принятие более эффективной и гибкой финансово-кредитной политики. Ведь активные операции по праву считаются наиболее выгодными из всех банковских продуктов. Однако завышенные требования к коммерческим банкам приводят к увеличению их расходов, что непосильной ношей взваливается на плечи заемщиков.

Список литературы:

1. Липсиц И.В. Колосов В.В. «Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа», 2011г.
2. Бердникова, Т. Б. « Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия» учеб. / Бердникова, Т. Б.:, 2011
3. Инвестор: национальная мечта // «Эксперт» 2010г. № 42,46
4. Федеральная служба государственной статистики РФ <http://www.gks.ru>
5. Институт комплексных стратегических исследований «Обзор экономической ситуации в России». Выпуск 27(27.07.12-7.09.12) <http://www.icss.ac.ru>
6. Институт экономической политики им. Е.Т.Гайдара, <http://www.iep.ru/>

Секция 8. Экономические аспекты регионального развития

THE ROLE OF THE TECNOPARK IN DEVELOPMENT OF VENTURE INDUSTRY (THE EXAMPLE OF "SCIENCE AND TECHNOLOGY PARK - ZELENOGRAD")

Кривцова М.К. – 2 курс, бакалавр

Кокаев З. А. – 4 курс, специалист

Белозерова В.А. – 2 курс, бакалавр

Russia has set rather difficult, but achievable goals of economic development: providing a high level of living for the population, increasing economic competitiveness,

securing for itself the status of the country which participates in the determination of the global political agenda.

The necessity of Russian economic transition to an innovative way of development is a national strategic priority now. [4, 36]

The only possible way of dealing with this problem is economic transition to an innovative and socially - focused model of development. It is required to start the implementation of an absolutely new strategy of social and economic development for obtaining this object, first of all at the expense of innovative activity in certain territories.

For understanding the necessity of regional innovative policy, it is required to solve the following problems:

- expanding the idea of the state innovative policy at the level of the region;
- revealing the place and the role of economical and geographical capacity of the region in realization of regional innovative policy;
- analyzing the innovative capacity of the science and technology park, as an instrument of economic development of the certain region.

The regional innovative policy takes a special place in the state innovative activity. It is an essential component of the public economic policy. By means of this policy the region (the federal subject) has an opportunity to overcome economic recession, to provide its modernization and increase the level of competitive products.

The state regional innovative policy has to be based on certain principles for its efficiency.

The principles of the state regional innovative policy are the following:

- adequacy for the state purposes of innovative activity development;
- determination of the region innovative capacity, taking into account some specific features;
- federal programs regarding of the regional innovative activity development;
- state support, creating the incentives for venture financing.

In 2005 the law about special economic zones (SEZ) was passed. [2, 45]

The purpose of economic zones creation is to find some breakthrough models of business development, at first in certain territories, and then to spread a wide variety of successful experience over the state as a whole.

Special economic zone is the territory with a special status and preferential economic terms for national or foreign entrepreneurs.

The principle of special economic zones is the only one: preferences in exchange for investments and projects.

Special economic zones all around the world were created just for one purpose – the growth of new economy.

In the study SEZ as well as business-incubator "Zelenograd" are analyzed.

In 2006 Moscow as one of territorial subjects of the Russian Federation, took part in the competition regarding creation and development of infrastructure of small business subjects (business - incubators) support which was held by the Ministry of economic development and trade of the Russian Federation.

Following the results of the competition business - incubators for small enterprises in the sphere of high technologies were created in two districts of Moscow (North Western district and Zelenograd) with the participation of federal (30%) and city (70%) budget.

The novice subjects of small business occupied in the sphere of high technologies are the priority organizations for being placed in the business-incubator. Such prioritization is proved by the district specialization in development of high-tech science and production industries.

Paramount activities of business-incubator "Zelenograd" are:

- Property support in part of ensuring "survival" of small enterprises of innovative, scientific, technical and high-tech spheres of activity which are again created and being in a primitive state of development. It is carried out through giving the non-residential premises equipped with office furniture and clerical aids in rent on preferential terms, following the results of specialized competitive selection.

- Rendering both complex accompanying business services of collective usage (telecommunication; Internet access, usage of a conference room with modern equipment, negotiation rooms, educational classes, etc.), and consulting services in business running, investment attraction, including venture funds and private investors ("business - angels").

- Rendering services in exploitation, including engineering equipment, maintenance and business-incubator cleaning.

- Providing new workplaces.

- Organizing and conducting lectures, seminars, round-table discussions, innovative management trainings, project management, questions regarding technology commercialization.

The state renders its assistance to the residents of the incubator in the form of tax incentives, customs facilities and so on. The residence of the incubator allows to overcome those difficulties which are common for the enterprise at the stage of large production formation.

At the expense of such support the state allows to come to prime cost level comparable to prime cost of the European producers during growth and enterprise formation.

Development of technologies is an indispensable condition for the activity implementation in an economic zone.

"Business – incubator "Zelenograd" is the state incubator. The state incubator has a huge advantage: money which is allocated for small innovative projects financing, is budgetary. Therefore there is certain guaranteed financing which private business – incubators cannot afford". [1, 2]

The incubator renders support to the residents at an origin stage; thereby it gives a chance to prove itself in an innovative product creation. Having had some privileges for three years, the residents create innovative products which can lead to success and as a result to investment from the venture enterprises.

The state can create conditions for innovations, but cannot create the innovations without any participation of private business. For this purpose it is necessary to create favorable conditions for venture financing.

The vast majority of innovations all around the world could appear before the second half of the last century within the scientific and production associations (SPA) exceptionally. [3, 29]

From the moment of emergence of the venture industry, there was a cardinal change in the innovative activity organization.

Cardinal changes of the state economic policy of Russia, transition to an innovative model of maintaining the national economy require the allocation of new effective tools and funding sources of innovative projects. One of such tools is venture financing which has been checked for years by successful practice of innovatively-developed countries.

The state support which actively stimulates venture business has special value for the venture market formation and development, especially in initial stages. In Russia the state support of venture business is expressed in the special economic zones (SEZ) creation.

The state support is necessary. It plays an important role in the formation of venture business. The state has to actively develop regional innovative business with the aid of system of indirect and direct stimulation measures including a legislative way. [2, 157]

A very important aspect is a creation of special economic zones.

To render assistance to the venture funds, the government has to pursue a policy regarding the creation of the favorable environment for investment financing.

Business – incubator "Zelenograd" plays a role of, so to say, an incentive for the venture enterprises. According to venture statistics only one of ten innovative projects is successful. Often it stimulates not to invest money in small, at first sight not prospective, projects.

However it has already been known that a creation of a competitive product is possible only by financing innovative projects. And in this sense it is impossible to do without venture financing.

The organization of the venture companies was and remains very risky for each of the parties. However there are many examples of the venture company success which would not exist without the state support. The creation of SEZ will play the role of a catalyst in venture financing stimulation and development, and innovative activity development in all territory of the country at the same time.

References

Normative legal acts

1. The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020, is approved by the Order of the Government of the Russian Federation No. 1662-r of November 17, 2008.
2. The federal law of the Russian Federation of July 22, 2005 N 116-FZ, about special economic zones in the Russian Federation.

Monographs, textbooks, educational and practical grants, articles, statements

1. Alexey Kommisarov – the head of department of science, industrial policy and business of Moscow.
2. Butova T.V. The role of regional zones of growth for development of the Russian economy. Minsk: GIUST BGU, 2012
3. Innovations of small knowledge-intensive business of Moscow. Science and technology park "Zelenograd".
4. Strategy of social and economic development of the Russian Federation till 2020.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кучерова Е.Н.

**доцент кафедры «Менеджмента и экономического анализа»
филиала ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Вязьме, кэн**

Проблема обеспечения устойчивого развития является одной из наиболее актуальных для большинства российских предприятий, который в настоящее время должны перейти на инновационный путь развития. Любое предприятие для успешного функционирования должно быстро адаптироваться к быстроменяющимся условиям внешней среды. Для достижения поставленной цели устойчивого развития предприятия необходимо определить проблемы устойчивого развития предприятия.

Понятие «устойчивое развитие предприятия» включает в себя три составляющие: устойчивость, развитие, предприятие.

Развитие - это необратимое, направленное и закономерное изменение систем. Только одновременное наличие трех указанных свойств выделяет процесс развития среди других изменений: обратимость изменений характеризует процессы функционирования (циклическое воспроизведение системой постоянных функций); отсутствие закономерности свойственно случайным процессам катастрофического типа; при отсутствии направленности изменения не могут накапливаться, и поэтому процесс лишается характерной для развития направленной линии. В результате развития возникает новое качественное состояние объекта, которое выступает как

изменение его состава и структуры, т.е. развитие, трансформация или исчезновение его элементов и связей.

В основе устойчивого развития предприятия с позиций Концепции устойчивого развития, принятой на международной конференции в Рио-де-Жанейро в 1992г. должна лежать экосбалансированная экономика, которая включает в себя взаимодействие экономических и экологических систем различного уровня.

Экономический подход к Концепции устойчивого развития основан на теории максимального потока совокупного дохода Хикса-Линдаля, который может быть произведен при условии сохранения совокупного капитала с помощью которого и производится этот доход. Эта концепция подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов. [2,135]

Обеспечение устойчивого развития предприятия достигается путем эффективного управления основными видами деятельности предприятия. Конечным продуктом управления является организационные изменения, обеспечивающие чувствительность предприятия к переменам во внешней среде. При определении проблем устойчивого развития предприятия предлагаем использовать системный подход. Системный подход не имеет фиксированной предметной области, он формирует характер, направление и стиль научного мышления при исследовании какого - либо процесса. Используя системный подход, полагаем, что специфика сложного объекта (предприятия) не исчерпывается особенностями составляющих его элементов, а состоит, прежде всего, в характере связей и взаимодействий между ключевыми элементами. При определении проблем устойчивого развития предприятия основные требования системного подхода сводятся к следующему:

- взаимосвязь и взаимозависимость элементов внутренней и внешней среды в деятельности предприятия;
- на первый план выдвигаются цели измеряемые, а цели последующие обрисовывают перспективу в самом общем виде;
- реализация каждой цели оценивается достигнутым уровнем её эффективности;
- каждая реализованная цель должна приближать выполнение более крупной цели, которая входит в содержание миссии предприятия;
- наличие у предприятия необходимых элементов и процессов, характеризующих его как организованную систему;
- наличие на предприятии и в обществе элементов и процессов, необходимых для эффективной работы.

Деятельность любой хозяйствующей системы представляет собой выбор и реализацию некоторого набора связей из множества потенциально возможных, а также поддержание или разрыв уже имеющихся связей. Множество реализованных связей при переходе системы из одного состояния в другое определяет режим деятельности предприятия. В каждый момент времени хозяйственный объект может находиться в одном из двух состояний: режиме функционирования (стабильный набор связей) или режиме развития (изменяющийся набор связей).

С позиций системного подхода предприятие представляет собой единую организационно- хозяйственную структуру, состоящую из информационной подсистемы, которая включает в себя следующие подсистемы: управленческую подсистему, содержащую в себе производственную подсистему, включающую в себя экологическую подсистему; маркетинговую подсистему, содержащую сбытовую подсистему; финансовую подсистему. Все эти подсистемы связаны между собой внутриорганизационными связями.[1,131]

Эффективное управление вышеперечисленными подсистемами позволит предприятию достигнуть устойчивого развития.

Проблемы устойчивого развития предприятия могут быть определены по следующим признакам классификации:

- жизненный цикл предприятия;
- сфера деятельности;
- характеристика деятельности;
- уровень управления.

Рассматривая жизненный цикл предприятия, могут быть выделены следующие виды проблем:

- проблемы нарушения устойчивости формирования бизнеса;
- проблемы нарушения устойчивости функционирования и развития бизнеса;
- проблемы нарушения устойчивости в процессе свертывания бизнеса.

Анализируя сферу деятельности предприятия были выделены следующие проблемы:

- проблемы устойчивого развития информационной подсистемы;
- проблемы устойчивого развития управленческой подсистемы;
- проблемы устойчивого развития финансовой подсистемы;
- проблемы устойчивого развития производственной подсистемы;
- проблемы устойчивого развития экологической подсистемы;
- проблемы устойчивого развития маркетинговой подсистемы.

По характеристики деятельности выделяем следующие проблемы:

- проблемы нарушения устойчивости функционирования;
- проблемы нарушения устойчивости развития.

Рассматривая уровень управления следует отметить, что проблемы устойчивого развития предприятия возникают как на стратегической так и на тактическом уровне.

Таким образом, систематизируя выявленные проблемы и устраняя их, предприятие сможет достигнуть устойчивого развития.

Список литературы

1. Кучерова Е.Н. Формирование механизма устойчивого развития машиностроительных предприятий в современных условиях (на примере машиностроительных предприятий Смоленской области) /Диссерт. на соискание уч. степени канд. экон.наук /Кучерова Е.Н.- Москва, 2011.

2. Социально – экономический потенциал устойчивого развития: Учебник/ Под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия).- Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120с.

ИНФРАСТРУКТУРА ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ: РЕГИОНАЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Н.А.Левочкина
кандидат экономических наук,
кандидат исторических наук, доцент

В статье рассматриваются вопросы регулирования инфраструктуры объектов культурного наследия, как на федеральном, так и региональном уровнях, в том числе на примере сравнения нормативно-правовых актов Ханты-Мансийского автономного округа и Омской области.

Ключевые слова: правовое регулирование, иерархия нормативно-правовых актов, сравнительный анализ региональных нормативных актов в сфере культурного наследия.

Infrastructure of social heritage's objects: legal aspect

Annotation: *The questions under discussion in this article are related to the regulation of the infrastructure of social heritage's objects as at the federal and the regional levels particularly*

but not exceptionally by the example of the Khanty-Mansijsk Autonomous District and the Omsk Region.

Keywords: *legal regulation, hierarchy of the regulatory legal acts, comparative analysis of the regional normative acts in the region of social heritage.*

Правовое регулирование объектов культурного наследия является актуальным вопросом на сегодняшний день, так как речь идет об историческом наследии нашего государства, которое является гордостью и достоянием каждого гражданина Российской Федерации. Также особая значимость данного вопроса объясняется тем, что страна находится на этапе перехода к рыночной экономике, когда вся система культурных учреждений, организаций и всей социально-культурной сферы в целом переживает серьезные преобразования, как в управлении, так и в организации своей деятельности, также в финансировании, в формах работы, и в других аспектах. Именно поэтому правовое обеспечение культурных объектов должно «идти в ногу» с данными изменениями.

Система иерархии нормативно-правовых актов (по их юридической силе) достаточно четко выстроена на настоящий момент времени в Российской Федерации: 1) международные договоры и соглашения России, а также общепринятые принципы и нормы международного права; 2) Конституция Российской Федерации, конституционные и федеральные законы и кодексы; 3) подзаконные акты (Указы Президента России, Постановления Правительства РФ, акты федеральных органов исполнительной власти различных министерств и ведомств) и локальные нормативно-правовые акты. Поэтому изучение и анализ законодательства, в том числе регионального, в области охраны объектов культурного наследия стал целью нашего исследования.

В самом общем виде, под культурным наследием, как правило, понимают отнесенные в пространстве и времени типичные и уникальные образцы всех сторон материальной и духовной деятельности населения. Так, в ФЗ № 73 «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» от 25 июня 2002 года путем использования метода перечисления дается четкое определение понятия «культурное наследие»: «К объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации относятся объекты недвижимого имущества со связанными с ними произведениями живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства, объектами науки и техники и иными предметами материальной культуры, возникшие в результате исторических событий, представляющие собой ценность с точки зрения истории, археологии, архитектуры, градостроительства, искусства, науки и техники, эстетики, этнологии или антропологии, социальной культуры и явившиеся информацией о зарождении и развитии культуры» [3]. Также в другом нормативном акте дается следующее определение культурного наследия народов России: «материальное и духовные ценности, созданные в прошлом, а также памятники и историко-культурные территории и объекты, значимые для сохранения и развития самобытности Российской Федерации и всех ее народов, их вклада в мировую цивилизацию» [7].

Любые действия, касающиеся в том числе и объектов культуры, должны регулироваться законодательством каждого государства. К числу нормативно-правовых актов, которые регулируют охрану и развитие объектов культурного наследия, можно отнести: Конституцию Российской Федерации [1]; ФЗ РФ № 3612-1 от 09.10.1992 г. «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» [7]; ФЗ РФ № 73 от 25.07.2002 г. «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» [3]; ФЗ РФ № 74 от 17.06.1996 г. «О национально-культурной автономии» [6]; ФЗ РФ № 125 от 22.10.2004 г. «Об архивном

деле в Российской Федерации» [2]; ФЗ РФ № 54 от 26.05.1996 г. «О музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» [5]; ФЗ РФ № 4804-1 от 15.04.1993 г. «О вывозе и ввозе культурных ценностей» [4]; ГК РФ, УК РФ, Кодекс РФ об административных правонарушениях и др.

На сегодняшний день, далеко не все законы и подзаконные акты имеют реальную юридическую силу, чаще носят формальный характер, в части ряд положений не реализуется. Достаточно слаба в этом вопросе и нормативно-правовая база отдельных субъектов Российской Федерации. Для анализа нами были взяты два региона: Ханты-Мансийский автономный округ и Омская область (табл. 1):

Таблица 1- Сравнительный анализ нормативно-правового регулирования инфраструктуры объектов культурного наследия (на примере ХМАО и Омской области)

Субъект Критерии	Ханты-Мансийский автономный округ	Омская область
Субъекты правового регулирования	Департамент культуры ХМАО (Депкультуры Югры), органы законодательной и исполнительной ветвей власти субъекта федерации	Правительство Омской области []
Основные функции	- функции по реализации единой государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере культуры и искусства; - функции по оказанию государственных услуг в данной сфере; - функции по управлению государственным имуществом в сфере культуры, искусства, историко-культурного наследия и кинематографии	
Основные подзаконные акты	а) Закон ХМАО (Югры) № 110-оз от 20.12.2000 г. «О библиотечном деле и обязательном экземпляре документов в Ханты-Мансийском автономном округе –Югре»; б) Закон ХМАО (Югры) № 64-оз от 29.06.2006 г. «О сохранении, использовании, популяризации и государственной охране объектов культурного	Закон Омской области «Об охране и использовании памятников истории и культуры Омской области»

	<p>наследия в Ханты-Мансийском автономно округе – Югре»;</p> <p>в) Закон ХМАО (Югры) № 17-оз от 29.02.2008 г. «О регулировании отдельных вопросов в сфере музейного дела в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре»</p>	
<p>Основное содержание</p>	<p>а) нормы, закрепляющие передачу обязательных экземпляров печатной продукции, в государственную библиотеку;</p> <p>б) меры по сохранению, использованию, популяризации и государственной охране объектов культурного наследия осуществляются через уполномоченный орган автономного округа, уполномоченный в области государственной охраны объектов культурного наследия; основными источниками финансирования данных мероприятий для объектов, находящихся в собственности автономного округа, и охране объектов регионального значения является бюджет ХМАО (Югры) и внебюджетные поступления;</p> <p>юридические и физические лица, общественные и религиозные объединения вправе принимать участие в проведении подобных мероприятий на территории автономного округа в целях науки, просвещения и иных полезных целях, при этом</p>	<p>Определены нормы по принятию решений об ограничении или запрещении движения транспортных средств на территории данного объекта или его зонах охраны в случае угрозы нарушения целостности и сохранности объектов культурного наследия; по разработке и реализации целевых программ сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия регионального значения и объектов культурного наследия местного(муниципального) значения; определены льготы, предоставляемые физическим и юридическим лицам, вложившим свои средства в работы по сохранению объектов культурного наследия; осуществляется контроль проектирования и проведения землеустроительных работ, земляных, строительных, мелиоративных, хозяйственных и иных работ на территории объекта культурного наследия и зонах охраны объекта культурного наследия; обозначены санкции за нарушение требований сохранения, использования и охраны объектов культурного</p>

	<p>юридическим и физическим лицам предоставляются льготы по разным аспектам;</p> <p>в) регулируется деятельность музеев в автономном округе; оказывается финансовая поддержка, содействие в поиске предметов и коллекций, представляющих культурную ценность, получают и изучают сведения о предметах и коллекциях, обнаруженных другими людьми.</p>	<p>наследия регионального значения и объектов культурного наследия местного (муниципального) значения, что влечет наложение административного штрафа на физических лиц в размере от десяти до пятнадцати минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), на должностных лиц – от двадцати до тридцати МРОТ, на юридических лиц – от двухсот до трехсот МРОТ.</p>
--	--	--

В целом, можно сказать, что все же основное место в правовом регулировании сохранения объектов культурного наследия, как на государственном, так и региональном уровнях отводится, в первую очередь, федеральному законодательству. Масштаб отношений, которое оно регулирует, гораздо шире, однако основные принципы данного регулирования в нем отражены. На региональном уровне законодательство чаще регулирует конкретные виды отношений по сохранению и охране объектов культурного наследия и может отличаться по объему и содержанию в различных субъектах Российской Федерации.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. – Новосибирск: Сиб. универ. изд-во, 2010. – 32 с.
2. Федеральный Закон РФ от 22.10.2004 №125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации» [Текст] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справ.-прав. система/ Компания ПРОМЭКС. - Режим доступа: [[http// www.promex.ru/](http://www.promex.ru/) {дата обращения 28.07.2011}]
3. Федеральный Закон РФ от 25 июня 2002 года № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (Памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» [Текст] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справ.-прав. система/ Компания ПРОМЭКС. - Режим доступа: [[http// www.promex.ru/](http://www.promex.ru/) {дата обращения 28.07.2011}]
4. Федеральный Закон РФ от 15 апреля 1993 г. N 4804-I "О вывозе и ввозе культурных ценностей", который регулирует вывоз и ввоз культурных ценностей" [Текст] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справ.-прав. система/ Компания ПРОМЭКС. - Режим доступа: [[http// www.promex.ru/](http://www.promex.ru/) {дата обращения 28.07.2011}]
5. Федеральный Закон РФ от 26 мая 1996 г. № 54-ФЗ «О музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации» [Текст] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справ.-прав. система/ Компания ПРОМЭКС. - Режим доступа: [[http// www.promex.ru/](http://www.promex.ru/) {дата обращения 28.07.2011}]
6. Федеральный Закон РФ от 17 июня 1996 г. № 74-ФЗ «О национально-культурной автономии» [Текст] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справ.-прав. система/ Компания ПРОМЭКС. - Режим доступа: [[http// www.promex.ru/](http://www.promex.ru/) {дата обращения 28.07.2011}]
7. Федеральный Закон РФ от 9 октября 1992 г. N 3612-I "Основы законодательства Российской Федерации о культуре" [Текст] КонсультантПлюс [Электронный ресурс]:

справ.-прав. система/ Компания ПРОМЭКС. - Режим доступа: [[http// www.promex.ru/](http://www.promex.ru/) {дата обращения 28.07.2011}]

8. Постановление Правительства РФ № 315 от 26.04. 2008 г. «Положение о зонах охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации» [Текст] // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справ.-прав. система/ Компания ПРОМЭКС. - Режим доступа: [[http// www.promex.ru/](http://www.promex.ru/) {дата обращения 28.07.2011}]

9. Правительство Омской области [Текст] //: [Электронный ресурс]. Режим доступа: [[http// www.omskportal.ru/](http://www.omskportal.ru/)] {дата обращения 28.07.2011}]

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

Рябин А.А.

**Первый курс обучения, аспирант кафедры анализа систем и принятия решений,
ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента
России Б.Н. Ельцина»**

В современных экономических условиях российские компании сталкиваются с целым рядом препятствий на пути осуществления своей хозяйственной деятельности. Несовершенство существующей законодательной базы в сфере предпринимательской деятельности, давление со стороны конкурирующих компаний, использующих «теневые» элементы в структуре своего бизнеса, труднодоступность заемного капитала для хозяйствующих субъектов и, в особенности, для представителей малого предпринимательства — все это является далеко не полным списком причин, формирующих широко известный «плохой инвестиционный климат» в Российской Федерации.

Современная деловая среда, в которой осуществляют свою деятельность российские организации, складывается таким образом, что у участников рынка формируется острая зависимость от заемного капитала. Так, по данным федеральной службы государственной статистики, значение среднего коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами равно -17,8%, коэффициент текущей ликвидности равен 136,2%, а значение коэффициента автономии соответствует 50,8% [1]. Если принять к рассмотрению так же и тот факт, что наиболее популярным рынком привлечения капитала для большинства российских хозяйствующих субъектов, судя по его объемам, до сих пор является рынок банковского кредитования [2, 60], где средняя номинальная процентная ставка по кредитам, сроком до года составляет 8,52% [6], а рентабельность, как проданных товаров и услуг, так и активов предприятий большинства экономических секторов не превышает 8% [3, 619], становится достаточно очевидным то, что удельный вес убыточных организаций крупного и среднего бизнеса в общем числе российских компаний составляет 30% [3, 616].

В настолько агрессивных условиях особенно дискомфортно себя ощущают представители малого предпринимательства, которые традиционно относятся к категории «носителей повышенного риска» с точки зрения банков, что приводит к назначению повышенной эффективной кредитной ставки. Процентные ставки по банковским кредитам для малых предприятий варьируются в пределах интервала 15-18% [2, 44]. При учете того условия, что 87% от общего числа малых предприятий относятся к микропредприятиям¹ [3, 365], от кредитования большинства которых

¹ В работе используются принципы деления организаций по признаку размерности, предусмотренные Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии

отказываются крупные банковские структуры, реальное значение средней эффективной процентной ставки возрастает до 27%, так как в поисках заемного капитала большинство микропредприятий вынуждено обращаться к представителям микрофинансовой индустрии, где эффективные процентные ставки по кредитным программам для малого бизнеса варьируются в интервале от 29% до 70% годовых [4]. Естественно, здоровое развитие предприятий малого бизнеса, а вместе с тем и рост благосостояния населения, в таких условиях крайне затруднены. Данное утверждение красноречиво подтверждается статистикой. Удельный вес малых предприятий в общем числе российских компаний равен 27,4% [3, 357; 365], в то время как для наиболее развитых стран этот значение этого показателя составляет 70-90% [5].

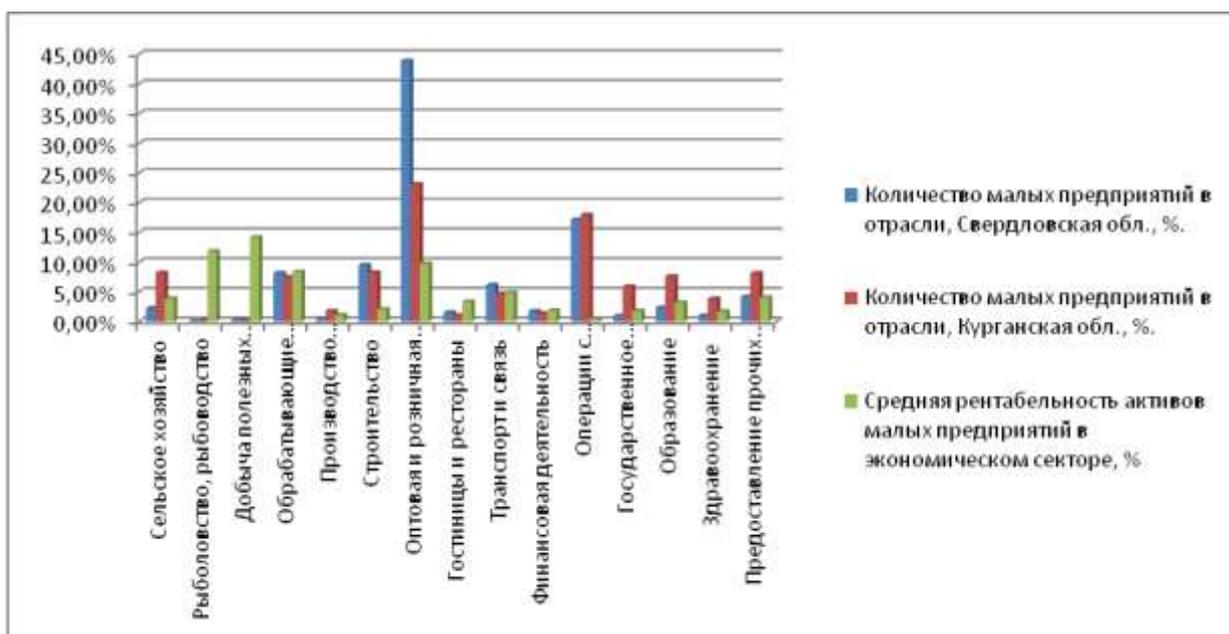
С целью конкретизации описываемых значений, рассмотрим ситуацию, сложившуюся на данный момент на уровне Уральского региона. Для демонстрации относительной равнозначности влияния факторов, сдерживающих развитие представителей малого бизнеса, вне зависимости от их территориальной принадлежности, в качестве примера возьмем крупный, экономически весомый сектор Уральского региона — Свердловскую область, — и менее крупную, с точки зрения экономической мощности, часть Урала — Курганскую область.

Приведем значения общих экономических параметров выбранных областей. Общее количество предприятий Свердловской области составляет 213'121 единицу, которые генерируют 9'170,24 миллиардов рублей годовой выручки [3, 359]. Удельный вес малых предприятий в общем числе организаций Свердловской области составляет 34,16%, а удельный вес выручки, малых предприятий, в общем объеме выручки организаций Свердловской области равен 9,48% [3, 368]. Аналогичные показатели Курганской области выглядят следующим образом: общее количество предприятий составляет 23'551 единицу, из которых 25,9% являются малым предприятиями [3, 359; 368]. Все организации Курганской области генерируют 421,53 миллиарда рублей годовой выручки, из которых 22,08% образуются за счет деятельности представителей малого бизнеса [3, 359; 368]. Количество занятых в секторе малого бизнеса в Свердловской области составляет 20,33% от общего числа занятого населения. Аналогичный коэффициент в Курганской области равен 12,58% от общего числа работающих граждан [3, 132].

Отталкиваясь от того факта, что основой совершенствования рыночного механизма и, как следствие, роста благосостояния граждан развитых стран служит сектор именно малого бизнеса [5], можно заключить, что приведенная выше статистика носит далеко неудовлетворительный характер.

Особый интерес в этих условиях вызывает среднее распределение предприятий малого бизнеса по отраслям экономической деятельности (рисунок 1) [3, 365].

Рисунок 1. Среднее распределение предприятий малого бизнеса по отраслям экономической деятельности



Исходя из этих данных, становится понятно, что рентабельность отрасли — показатель, на первый взгляд наиболее общим образом характеризующий успешность ведения бизнеса — не является конечным определяющим критерием при выборе направления деятельности предпринимателями.

Однако наметившееся противоречие легко разрешается, стоит лишь обратиться к средней отраслевой структуре кредитного портфеля банков. Первоочередное предпочтение банки отдают малым предприятиям торговли — средняя, доля подобных кредитов в портфеле банков составляет 57,9%. На втором месте стоит промышленность — 10%. Далее идут услуги — 8,7%, жилищное строительство — 7%, строительство — 5%, и меньше всего банки готовы кредитовать науку — всего 1,5% [7].

Учитывая все это, становится очевидным, что окружающий деловой климат помещает малые предприятия в условия «платежного кризиса», то есть малый бизнес вынужден вести свою деятельность в направлениях, удобных для банковского сектора, игнорируя при этом наукоемкие, инновационные области, в которых заложен истинный потенциал общего экономического развития.

Помимо традиционных, достаточно дорогостоящих методов решения назревшей проблемы, наподобие развития специализированных государственных программ поддержки малого бизнеса, особого внимания заслуживает подход, к настоящему моменту доказавший на множестве практических примеров свою эффективность. Речь идет об использовании локальных систем взаиморасчетов.

Практически все подобные системы возникали и начинали действовать как ответ на кризисные явления в экономической среде. И в большинстве случаев такие системы решали поставленные задачи, а именно: кардинально снижался уровень безработицы, укреплялся внутрирегиональный деловой климат, стабилизировалась экономическая почва для благотворного развития малого бизнеса [8, 269]. В пример можно поставить такие структуры, как: канадская система LETS, швейцарская система взаиморасчетов для малых предпринимателей и частных лиц WIR, Ithaca Hours — дополнительная система расчетов, целенаправленно созданная для решения платежного кризиса, и тому подобные [9, 116].

Конечно, вряд ли можно утверждать, что локальные системы взаиморасчетов являются панацеей от всех проблем малого бизнеса на региональном уровне, однако, благотворный потенциал, многократно раскрытый в результате практического применения этого метода, указывает на несомненную необходимость дальнейшего

углубленного изучения указанного подхода к решению трудностей, возникающих на пути развития малого бизнеса.

Список источников:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: Динамика коэффициентов платежеспособности организаций по Российской Федерации. — режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.
2. Департамент исследований и информации Банка России. Обзор финансового рынка. [Текст]// Годовой обзор за 2011 год. №1 (72) — Москва, 2012. — 71 с.
3. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник [Текст] — Москва, 2012. — 786 с.
4. Зенова, И.В. Микрофинансовый сектор ждут перемены [Электронный ресурс]/ И.В. Зенова// Официальный сайт федерального проекта «Экспресс регистрация» — 2012. — Режим доступа: http://www.e-registr.ru/pub_detail.php?ID=9452&print=print, свободный.
5. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Электронный ресурс] / Т. А. Финк // Молодой ученый. — 2012. — Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/39/4640/>, свободный.
6. Официальный сайт научного журнала «Молодой ученый». Финк Т. А. «Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития»//URL: <http://www.moluch.ru/archive/39/4640/>
7. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]: Статистический раздел официального сайта Банка России. — режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>.
8. Агаян, Ш. А. Проблемы кредитования малого предпринимательства в РФ [Электронный ресурс] / Ш. А. Агаян // Молодой ученый. — 2012. — Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/38/4381/>, свободный.
9. Лиетар, Б. А. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру [текст]/ Бернар А. Лиетар. — М.: КРПА Олимп: АСТ: Астрель, 2007. — 493, с.
10. Ульянова Е.А., Берг Д.Б. Многообразие денежных систем: классификация и систематизация [Текст]/ Вестник УрФУ, 2011. - №1 – С. 115-122.

Секция 9. Финансы, деньги и кредит

Adaptive Assets Allocation

Belolipetskaya A.I. Golubev A.A. Dubrovin D.A.
Bachelor students of the 2nd year

Nowadays Modern Portfolio Theory shows the inefficiency using long-term averages rather than short-term due to significant changes. Theory requires three parameters to create optimal portfolios from two or more assets:

1. Expected returns
2. Expected volatility
3. Expected correlation

In our research we will try to adopt long-term averages and to find out key methods of generating more robust estimates by implying simple measurements of upcoming events.

Return, volatility and diversification evaluates huge divergence among long-term averages and the short/intermediate terms. The most important postulate says that the best evaluate of tomorrow's value is today's value.

The main aim of the work is to create a conceptual framework for an Adaptive Asset Allocation approach and to begin with and equal weight basket of our investment universe

and to imply AAA algorithm. According to this research markets are complex dynamical systems, which are driven by two factors:

Emerging phenomena (long term)

Structural and psychology factors

But it's not enough to grasp where returns or risk will appear in long-term and rational investor will use all available potential sources of future return while making optimal portfolio decisions.

For further work we marked the world's major sources of return into asset classes:

U.S Stocks – we use as proxy indicator S&P 500 Index (SPX)

European Stocks - we use as proxy indicator E300 Index

Japanese Stocks - we use as proxy indicator NKY Index

Gold - we use as proxy indicator XAU Index

U.S. Intermediate Treasuries - we use as proxy indicator USGG10YR Index (U.S. Generic Government 10 Years Yield)

U.S. long-term Treasuries - we use as proxy indicator USGG30YR Index (U.S. Generic Government 30 Years Yield)

Emerging Market Stocks - we use as proxy indicator MXEF Index (MSCI Emerging Market Index)

U.S. REITs - we use as proxy indicator FNER Index (FTSE NAREIT all Equity REITS Index)

U.S. REITs (Total Return) - we use as proxy indicator FNERTR Index (FTSE NAREIT All Equity REITS Total Return Index)

Commodities - we use as proxy indicator DJUBSTR Index (Dow Jones-UBS Commodity Index Total Return)[1]

After carrying out of all information we start to create equal weight basket that will form basic line for our future stages by introducing step-by-step improvements of portfolio performance in searching for final Adaptive Asset Allocation framework.

Hidden conjecture of the regularly rebalanced equal weight basket is that there is no substantive evaluation for any of the three portfolio parameters.

Next step is volatility. Here is applied method of sizing asset allocations. This method consists of observation of volatility of each recent past asset for a portfolio of stocks and bonds. This concept can simply be enlarged to the sides of your will.

In the other step momentum is introduced as a biased return estimate. But the return evaluate effect is segregated on portfolio performance.

The fourth stage is to combine evaluation of return based on momentum with evaluation of volatility, which is consisting of recently observed volatility. You see that combination by two of three available parameter evaluates delivers appreciably better performance than either indication in segregation, improving absolute return and risk adjusted return, and meaningful decreasing drawdown, even below the pure sized volatility.

Final step is to integrate momentum, volatility and correlation using better evaluations based on observed near-term return, volatility and correlation measurements to achieve true Adaptive Asset Allocation

During all steps we see a clear evaluation of techniques that show how to integrate the three variables used for portfolio construction under a true AAA framework Portfolios.

Create a portfolio test in 5 models:

Adaptive Assets Allocation (AAA);

Combo Strategy (strategy);

Momentum Strategy (momentum);

Strategy Volatility weighted (volatility.weighted);

Equal Weighted Strategy (equal.weighted).

1. One of the core principles of AAA is that portfolio allocation should be dynamic versus strategic– in other words, an investor's portfolio composition should adapt over time to

respond to changes in both the expected return of different asset classes and also the overall risk of the portfolio. This theoretically ensures that investors can adequately grow and preserve their capital and withdraw to meet liabilities through different economic regimes (deflation, inflation, and many other variants).

2. Long Combo Option Trading Strategy is implemented when a trader is bullish in nature and expects the stock price to rise in the near future. Here a trader will sell one 'Out of the Money' Put Option and buy one 'Out of the Money' Call Option. This trade will require less capital to implement since the amount required to buy the call will be covered by the amount received from selling the put.

3. This strategy looks to capture gains by riding "hot" stocks and selling "cold" ones. To participate in momentum investing, a trader will take a long position in an asset, which has shown an upward trending price, or short sell a security that has been in a downtrend. The basic idea is that once a trend is established, it is more likely to continue in that direction than to move against the trend.

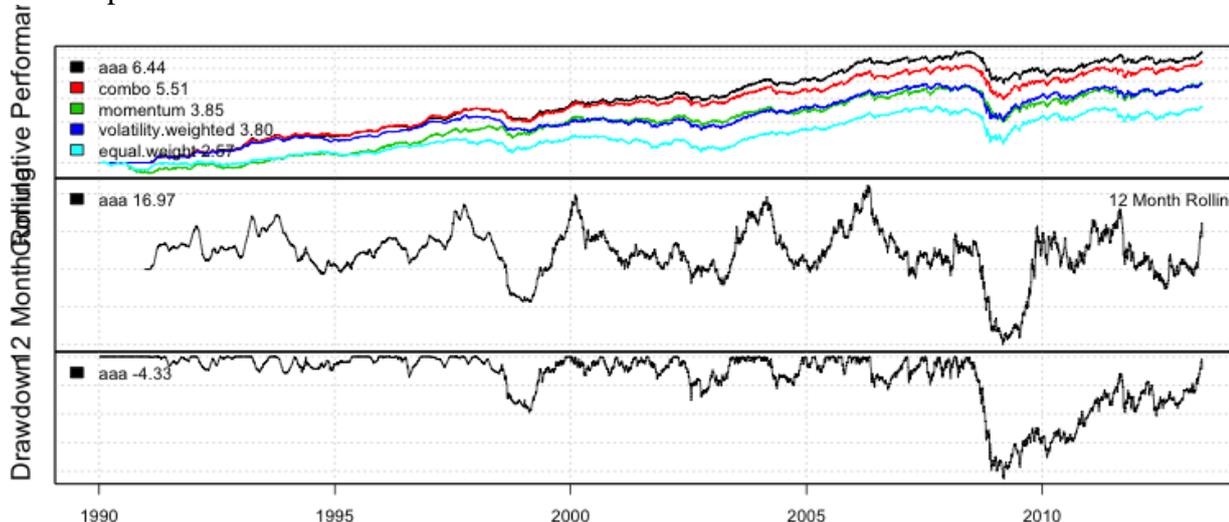
4. Portfolio variance is calculated by multiplying the squared weight of each security by its corresponding variance and adding two times the weighted average weight multiplied by the covariance of all individual security pairs. Modern portfolio theory says that portfolio variance can be reduced by choosing asset classes with a low or negative correlation, such as stocks and bonds. This type of diversification is used to reduce risk.

Portfolio variance = $\text{Weight}(1)^2 \times \text{Variance}(1) + \text{Weight}(2)^2 \times \text{Variance}(2) + 2 \times \text{Weight}(1) \times \text{Weight}(2) \times \text{Covariance}(1,2)$

5. The Rydex S&P Equal Weight Exchange Traded Fund, for example, provides the same exposure to the smallest companies in the S&P 500 as it does to corporate giants such as General Electric and Exxon.

Equal weighting differs from the weighting method more commonly-used by funds and portfolios in which stocks are weighted based on their market capitalizations. Equal-weighted index funds tend to have higher stock turnover than market-cap weighted index funds and, as a result, they usually have higher trading costs.

Test our portfolio.



After testing of the portfolio we can definitely say, that the AAA portfolio performs very well, producing the highest Sharpe ratio and smallest draw-down across all strategies. In the next post I will look at the sensitivity of AAA parameters.

List of references:

1 BLOOMBERG

КРИПТОВАЛЮТА — НОВЫЙ ВИТОК В РАЗВИТИИ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Бойко Е. В.

студент 3 курса, Институт информационных технологий и телекоммуникаций, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь

В связи с информатизацией общества, повсеместным распространением Интернета, часть экономики постепенно переходит в виртуальную среду, создавая при этом новую, сетевую экономику. Для осуществления расчетов в Глобальной сети были изобретены электронные деньги, которые с каждым годом распространяется все шире, становясь неотъемлемой частью экономической деятельности.

Совсем недавно появилась качественно новый вид денег — криптовалюта, популярность которой неумолимо растет и с каждым днем все большее количество сервисов позволяет производить операции с использованием новой валюты.

Криптовалюта — это тип электронных денег, основанный на криптографии, то есть монеты данной валюты защищены от подделки. Транзакции осуществляются напрямую между электронными кошельками, без посредничества каких-либо финансовых организаций. Главное отличие от других цифровых денег — это использование пиринговой архитектуры и отсутствие как такового эмиссионного центра.

Первая идея о создании криптовалюты появилась в 1998 году у группы шифропанков — людей одержимых достижением безопасности и анонимности в Интернете с помощью криптографических средств..

Первой криптовалютой принято считать Bitcoin. Bitcoin, часто Биткоин (от англ. bit — единица информации «бит», англ. coin — «монета») — пиринговая электронная платёжная система, использующая одноимённую виртуальную валюту. Данная система была создана в 2009 году неким Сатоши Накамотою [1].

Архитектура пиринговой сети подразумевает одноранговую сеть (каждый является полноправным участником), которая не контролируется каким-либо регулятором. Стоимость монет в системе не привязана ни к одной из валют — не осуществима корректировка курса, например, таким инструментом кредитно-денежной политики, как количественное смягчение. Так же в системе не предусмотрены налоги.

Система Биткоин представляет собой децентрализованную систему, то есть любой пользователь может проводить эмиссию денег. Эмиссия происходит согласно алгоритму и пользователи заранее знают её ход. В системе Bitcoin единицей расчета является один биткоин.

Тем не менее, количество монет в системе ограничено 21 миллионами. Алгоритм эмиссии имеет ограничение: скорость выпуска биткоинов: каждые четыре года уменьшается в два раза. 28 ноября 2012 года произошло первое замедление. На сегодняшний день достигнут уровень в 11 миллионов монет. Исходя из этого, можно заключить, что максимальный объем будет достигнут в 2140 году. Также сегодня эмиссия упирается в возможности вычислительных мощностей. Чем больше компьютеров задействовано в процессе — тем сложнее аккумулировать деньги. Такой вид эмиссионной деятельности «майнинг» (от англ. mining — добыча полезных ископаемых).

Ещё одним ограничителем является стоимость электричества. Уже сегодня в процессе майнинга ежедневно на электроэнергию тратится около 200 тысяч долларов.

Для проведения операций используется программа-клиент (программа-кошелек) с открытым кодом. Данная особенность кода позволяет избежать мошенничества на программном уровне, обеспечивая своеобразную защиту.

В свою очередь, расчеты производятся между биткоин-адресами, принадлежащими пользователям. Адреса не содержат информации о пользователе — таким образом достигается анонимность. Каждый пользователь может иметь несколько адресов. Доступ к биткоин-адресу осуществляется с помощью файла-ключа

(своеобразная электронная подпись), при утрате или краже которого будет невозможно получить доступ к своему биткоин-адресу и, соответственно, проводить операции.

Информация о всех проведенных транзакциях хранится в базе данных, которая является распределенной и, следовательно, находится на рабочей станции каждого пользователя. Защита данных производится с помощью асимметричного шифрования.

В начале 2013 года капитализация Bitcoin перевалила за 1,5 миллиарда долларов. По состоянию на 30.05.2013 один биткоин на бирже дают около 130 долларов США. Ежедневно проводится порядка 45-50 тысяч операций. «Добыто» уже более 4000 монет, а предполагаемый объем транзакций составляет ориентировочно 34700000 долларов США [2].

Но достичь столь высоких результатов удалось не сразу. Вопреки общепринятой эволюционной теории денег, первоначально биткоин приобрел ценность за счет обмена на другие валюты, а не на товары, как это обычно происходит.

Первая транзакция в системе Bitcoin состоялась 12 января 2009 года. Однако, впервые реальный товар был приобретен за биткоины лишь 21 мая 2010 года: была куплена пицца за 10000 биткоинов (около 25 долларов США) [3].

В скором времени начали образовываться биржи купли-продажи биткоинов. Первой площадкой, начавшей продажу, стала японская биржа Mt. Gox. Сейчас на данной бирже осуществляется около 70% всех торгов. Появление бирж и постоянные операции увеличили мобильность валюты, тем самым делая её предметом спекуляций.

Безопасность и в первую очередь анонимность проводимых транзакций достаточно быстро привлекло к системе Bitcoin внимание теневого сектора экономики. Например, на Silk Road — крупнейшей интернет-площадке по торговле нелегальными товарами, такими как оружие и наркотики — все операции проводятся с использованием только биткоинов.

В течение 2011 года курс биткоинов смог вырасти почти до 30 долларов за монету, но к концу года вновь упал до 2 долларов. 10 апреля 2013 года курс достиг своего исторического максимума в 260 долларов за биткоин, показав тем самым доходность в 2000% за 4 месяца. За этим скачком сразу же последовал резкий обвал.

Постепенно система Биткоин стала избавляться от дурной славы валюты для нелегальных операций. Внимание на биткоины уже обратили такие крупные банки как Morgan Stanley и Goldman Sachs, а также правительство США. Совсем недавно в разгар банковского долгового кризиса на Кипре (именно экономический кризис в этой стране привел к резкому росту курса биткоинов в марте этого года) в связи с нехваткой наличных денег правительство Кипра, пытаясь спасти экономику, было готово использовать биткоины и устанавливать биткоин-банкоматы.

Аналогичная ситуация сложилась и в Иране: с тех пор, как в стране был запрещен оборот евро и долларов, а местная валюта начала обесцениваться, иранцы стали использовать биткоины повсеместно, обменивая их в дальнейшем на запрещенные валюты и для оплаты покупок за рубежом.

Помимо преимуществ, Биткоин имеет и ряд недостатков. Особенности алгоритма эмиссии валюты приводит к несоответствию объема монет в обороте спросу на валюту, в результате чего стоимость биткоинов постоянно увеличивается — происходит дефляция. Поэтому пользователи предпочитают накапливать криптовалюту, а не тратить её. Эти действия в конечном счете приводит к стагнации.

Вторым недостатком является спекулятивная природа рынка биткоинов. Это подразумевает регулярное появление «скачков», что и можно было наблюдать в июне 2011 года и весной 2013 года. Многие считают Биткоин «мыльным пузырем», так как создается спекулятивный спрос, сравнимый с Тюльпаноманией 17 века, который увеличивает стоимость криптовалюты при неизменном объеме на рынке.

Помимо Bitcoin сегодня существуют и другие криптовалюты. Наиболее известной альтернативной криптовалютой является Litecoin (Лайткоин) — р2р-

криптовалюта, использующая аналогичный Bitcoin алгоритм. Главное отличие заключается в использовании оперативной памяти для вычислений и более быстрого проведение транзакций.

Время покажет, станут ли криптовалюты цифровым аналогом золота или окажется очередным «пузырем».

Литература:

1. Bitcoin [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Bitcoin>. Дата обращения: 27.05.2013.
2. Статистика Bitcoin [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://blockchain.info/stats>. Дата обращения: 29.05.2013.
3. History - Bitcoin [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://en.bitcoin.it/wiki/History>. Дата обращения: 28.05.2013.

The hedge funds' influence on financial stability

Adviser: Tatiana Butova

**Financial University under the Government of the Russian Federation
Deputy Dean, Faculty of Public Administration**

Author: Aleksei Skopinskii

**Financial University under the Government of the Russian Federation
Bachelor, 2nd year student**

Co-author: Ivan Kodolov

**Financial University under the Government of the Russian Federation
Bachelor, 2nd year student**

In recent years a problem of free movement of a foreign capital is under the scrutiny of the scientific community. After the financial crisis of 1997-1998 there was a sharp need to rethink the question "what financial capital is?" and the study of it's new global level forms, including a set of mechanisms and institutions which are used for getting huge profits. Ones of these institutions are hedge funds that operate in the global financial market. According to the glossary of financial and stock exchange terms, "Hedge Fund" is the fund that uses aggressive strategies that are unavailable in the open-end funds including short sales coverage, leverage, program trading, swaps, arbitrage and derivatives, in the U.S. hedge funds can have a maximum of 100 investors, which minimum investment typically ranges from \$ 1 million.[26] Standard form hedge fund is a speculative fund that uses derivatives, whose goal is to maximize profits under any circumstances, by means of exchange rate fluctuations, as well as equity prices and interest investment and innovation capital. The Fund is created as a limited partnership, with a founder made significant personal investments, as well as the further management of the fund.

Scientific foundation works of foreign and domestic scholars are V. Livshits, D. Piskulov, George Soros, S. Ackerman, J.B. De Long, W.F. Sharpe, Perry J.Kaufman, John Bollinger, Ichimoku Kinko Hayao. We have also used annual reports of global hedge funds, IMF data, the major stock exchanges, data analysis companies.

The first 1992 year active influence on financial markets was owned by George Soros hedge fund, called "Quantum", which led to a massive devaluation of the pound sterling. Fund received \$1 billion income. Next 1998 year event was the collapse of Long-Term Capital Management (LTCM), which is, according to the magazine "Institutional Investor", the world's best financial instrument. At the time of April 1998 LTCM assets exceeded \$129 billion; the value of open positions has passed for \$1.25 trillion, but after the default of the Russian Federation in 1998, the fund within a few months lost more than 45% of market capitalization.

According to the table 1, hedge funds are concentrated under its control a sufficiently large number of assets. The globalization of their activities reflected a growing need for their services from international organizations, individual investors and companies operating in the domestic markets in some countries. Hedge funds provide an attractive opportunity to diversify the portfolio, showing their low dependence on market indices and yields of traditional financial assets. The fund attracts conservative investors whose objective is to obtain a guaranteed income, and investors aimed at diversifying risks by including market-neutral portfolio of assets.

Table 1. The most successful hedge funds in 2012[27]

Pl ac e	Fund	Mana ger	As set s	2012 Yield, billion dollars	Yield Foundation, dollars	from billion
1	Lone Pine	Steph en Mand el	23, 4	4,6	15,3	
2	Maveri ck	Lee Ainsli e	9,5	3,7	8,9	
3	Appalo osa	David Teppe r	12, 9	3,3	17	
4	Elliot Associ ates	Paul Singer	20, 7	2,5	13,7	
4	King Street	Brian Higgi ns, Franci s Biondi	20	2,5	10,8	
6	Farallo n	Tom Steyer	18, 6	2,2	14,4	
6	Och Ziff Master	Danie l Och	21, 5	2,2	10,9	
8	ELS	Edwar d Lamp ert	10, 4	1,8	12,1	
9	SAC	Steve n Cohen	14	1,6	13,8	
1 0	Baupos t	Seth Klarm an	24, 5	1,5	17,5	

Hedge funds define their investment strategies depending on the market situation: decision-making is based on the analysis of the differences between the market value of the assets and the historical norm or the level determined on the basis fundamental macroeconomic assumptions. By means of a large number of arbitrage and increased liquidity is gradually moderating and facilitating the exchange rate fluctuations, as noted earlier, more efficient pricing.

Important determinant impact on the market of the funds is investment strategies. The standard approach of many HLI (Highly Leverage Institutions) is predicting a certain kind of future events and the subsequent adjustment of investment strategies. In this situation, HLI is not the initiator of the events - they are passive participants, expectant of a particular situation. Thus, during financial shocks, HLI can be "active market", but their presence does not necessarily entail destabilization. Researchers of investment strategies are the following strategies:

- strategy of intensive selling currencies at the time at the temporary illiquidity;
- strategy of spreading rumors about future changes in economic policy, which will correspond to an already opened positions;
- strategy ligament positions HLI, intersecting in a particular market or in a small market system or the international markets that were open to redirect cash flows to other markets.

However, unambiguous promises to use a particular investment strategy do not exist. For example, trades at an illiquidity time are possible because of the desire to establish a more distinct or liquidate positions than to change the price level. HLI bunch of positions may be due to implementation of similar strategies or through the implementation of "role models" in the choice of strategy. R.Hering identified several characteristics of a financial market development, as a result of systemic risk factors unification that, in our opinion, are the key:

- internationalization of largest investment institutions and their activities;
- integration of these institutions within the financial conglomerate;
- consolidation of individual market participants;
- Creating a single global field, contributing to the rapid spread of the liquidity overflow and risk.[10, 34-36]

Based on these characteristics of the financial market, it is easier for horizontal (cross-country) and structure (between sectors) translation of the crisis processes, as well as increasing their intensification. Thus one of the interesting questions is the possibility of big players in the derivatives market to influence the dynamics of the spot market, exacerbating the crisis and stabilize the situation. As an example of derivatives influence on the market dynamics is a crisis in 1987., The main reason, according to the report of the U.S. Treasury, was a sharp increase in activity in the forward market, the large portfolio investors to reduce potential losses in the spot market, began to sell index futures, which led to a significant reduction in forward prices, creating the opportunity for a temporary arbitration. The relevant prevailing market conditions led to a futures buying and selling the underlying assets, which ultimately brought down the prices in the spot market.

Another example that is often given together with the previous one is the Asian crisis of 1997 S. Radelet and S. Sachs is accused of happened excessive panic of market participants. In their view, the sharp deterioration of the situation in the region caused by the abrupt withdrawal of substantial financial resources, together with the errors committed by the government and the IMF.[11] B. Kim and Wei came to the conclusion that the financial crisis

was caused by the actions of more big investors that have provoked panic in the market, rather than the fundamental instability of the market.[12]

One of the most important areas of research in recent years appears analyzing the possible consequences of the largest bankruptcies HLI to financial stability and market integrity. Studies on the effects of HLI on the stability of the financial system are problems associated with the activities of hedge funds, which may result in a threat to the stability of the financial system:

- lack of sufficient information on the activities of hedge funds;
- problems with the accumulation of excessive quantities of borrowed funds;
- ineffective risk management of hedge funds;
- concentration of risk in specific markets or specific sectors;
- the possibility of uncontrolled transactions of the crisis.

The main measure aimed at preserving the integrity of the market, increasing the information efficiency of the market and eliminating the possibility of market manipulation by hedge funds is to improve the disclosure of information by the major players, both on the structural component of your portfolio and largest occupied positions. To date, the majority of hedge funds are obliged to provide information on a range of local regulators, as well as lending institutions. This information is a point and periodic. Another way to solve the above problems is also a centralized storage of information about borrowing HLI and values their positions. These actions may lead to tracking changes in the risks associated with the activities of the funds and their potential impact on the integrity and dynamics of the market and will also help to improve risk-management practices.

To some extent, a measure of risk reduction may also act to increase the requirements to guarantee margin, to organized securities market trading and also through additional restrictions on the commission margin transactions. Private and those more acute cases are derivatives that trade in which is often conducted on the non-budgetary market, they are a particular problem. Definite solution to this problem is given in the agreement of 12 leading international banks and representatives of the U.S. Federal Reserve, as well as chairman SEC. The agreement stipulates restrictions on the extension of loans issued to finance transactions in derivatives.

References:

1. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. Пособие. - 2-е изд., перераб. И доп. - М.: Дело, 2002. - 888с.
2. Кесельман Г. М., Иголкин А. А. Финансовые рынки России после августа 1998 года. М.: Сирин, 2002 г. - 140 с.
3. Perry Kaufman Trading Systems and Methods + Website, Fifth Edition (Wiley 2013) (Wiley, 2011) Previous translations into Chinese (Guangdong, 2006) and Spanish (millennium Capital 2010).
4. Perry Kaufman Alpha Trading: Profitable Strategies That Remove Directional Risk (Wiley, 2011)
5. Handbook of hedge funds / Francois-Serge Lhabitant. p. cm. – (Wiley finance series)Includes bibliographical references (p.) and index.ISBN-13: 978-0-470-02663-2 (HB : alk. paper)ISBN-10: 0-470-02663-4 (HB : alk. paper)1. Hedge funds. I. Title.HG4530.L469 2007332.645–dc22 2006033492
6. More money than god : hedge funds and the making of a new elite / Sebastian Mallaby. 1. Hedge funds. 2. Investment advisors. I. Title. Mallaby, Sebastian.Includes bibliographical

- references and index. ISBN: 1-101-45714-7 HG4530.M249 2010 332.64'524— dc22 2009053253 p. cm.
7. Van Hedge Fund Advisors International, Inc.: «All About Hedge Funds», 2004
 8. Schwager, Jack D., 1948—Hedge fund market wizards : how winning traders win / Jack D. Schwager. p. cm. Includes index. ISBN 978-1-118-27304-3 (hardback)
 9. De Brouwer, G. J. (2001), Hedge Funds in Emerging Markets, Cambridge University Press.
 10. Franklin A., Herring R. Banking Regulation Versus Securities Market Regulation WP N 01-29. The Wharton School University of Pennsylvania, 2001.
 11. Radelet S., Sachs S. The Onset of the East Asian Crisis. Working Paper. 1999.
 12. Kim W., Wei Sh-j. Foreign Portfolio Investors before and During the Crisis // NBER Working Paper. 1999. February.
 13. Ackermann, C., R. McEnally and D. Ravenscraft (1999), 'The Performance of Hedge Funds: Risk, Return, and Incentives', *Journal of Finance*, 54(3)
 14. Agarwal, V. and N. Y. Naik (1999), 'On Taking the "Alternative" Route: Risks, Rewards, Style and Performance Persistence of Hedge Funds', mimeo, London Business School, February.
 15. Allen, F. and D. Gale (1992), 'Stock Price Manipulation', *Review of Financial Studies*, 5(3).
 16. Bank for International Settlements (BIS) (1999), Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity, Bank for International Settlements, Basle.
 17. Bank for International Settlements (BIS) (1999), 'A Review of Financial Market Events in Autumn 1998', Report of the Committee of the Global Financial System, Basle, October.
 18. Barth, M. and X. Zhang (1999), 'Foreign Equity Flows and the Asian Financial Crisis', in A. Harwood, R. E. Litan and M. Pomerleano (eds.) *Financial Markets and Development: The Crisis in Emerging Markets*, Brookings Institution Press, Washington, D.C.
 19. Brown, S. J, W. N. Goetzman and J. Park (1999), 'Hedge Funds and the Asian Currency Crisis', NBER Working Paper No. 6427.
 20. Caldwell, T. (1995), 'Introduction: The Model for Superior Performance', in Jess Lederman and Robert A. Klein (eds.), *Hedge Funds: Investment and Portfolio Strategies for the Institutional Investor*, New York: McGraw Hill.
 21. Chadha, B. and A. Jansen (1998), 'The Hedge Fund Industry: Structure, Size and Performance', chapter 3 in Barry Eichengreen, Donald Mathieson, Bankim Chadha, Anne Jansen, Laura Kodres, and Sunil Sharma (eds), *Hedge Funds and Financial Dynamics*, Washington, D.C.: International Monetary Fund, May, 27-41.
 22. Chinn, M. D. (1998), 'Before the Fall: Were East Asian Currencies Overvalued?', NBER Working Paper No. 6491.
 23. Counterparty Risk Management Policy Group (1999), 'Improving Counterparty Risk Management Practices', New York, June.
 24. Perry Kaufman Global Equity Investing, (with Alberto Vivanti) McGraw-Hill, New York, 1997.
 25. Counterparty Risk Management Policy Group (2000), 'Sound Practices for Hedge Fund Managers', New York, February.
 26. De Brouwer, G. J. (2001), *Hedge Funds in Emerging Markets*, Cambridge University Press.
 27. Internet source: Glossary of finance and stock terms, project FTN trader, 2005 r.
 28. Internet source: LCH Investment URL: <http://www.lch-investment.com/>

Team decision-making about global asset allocation using random forests and copula opinion pooling: integrating technical, fundamental and sentiment analysis

Author: Alexander Didenko
Financial University under the Government of the Russian Federation

Deputy Dean, International Finance Faculty
Author: Svetlana Demicheva
Financial University under the Government of the Russian Federation
Bachelor, 2nd year student, Faculty of Public Administration
Co-author: Aleksei Skopinskii
Introduction

The problem of optimal portfolio selection is always staying in front of professional investors. There is such classical theory for portfolio selection as Markowitz main-variance theory of optimization. This theory has provided the foundation for modern portfolio theory. In research proposed we would introduce machine-learning algorithm to the problem of portfolio selection. Beginning from Markowitz (1952, 1959) and his ancestors (for example, Black, Litterman, 1992, Meucci, 2006), the model for portfolio selection implicitly or explicitly assumes taking decisions by individual agent. In reality most investment decisions are result of collective action taken on very diverse reasons. We propose to model collective decision-making using specially created algorithm, which is based on random forests and copula opinion. This allows us to use ontologically diverse models of returns and risk ranging from purely technical to purely fundamental. Further, we propose to take in consideration predictability statistics of time series (one of a kind of directional accuracy of Pesaran, Timmermann, 1992; excess profitability of Anatolyev, Gerko, 2005; market timing ability of Breen, Glosten, Jagannathan, 1989, etc.) Thus we would obtain a collection of trading rules, fundamental “screens”, factor models, etc., which would update information about its own forecasting power with the passage of time and would utilize that information in decision-making. This work will be interested for professional investors and researches in this sphere.

Problem statement

Research problem which will be examined in research is problem of choice of optimal portfolio. For this purpose we need to:

- explore the existing models for portfolio selection
- process the data through the models for portfolio selection
- adjust the different result from the models by the algorithms of random forests and copula opinion pooling: integrating technical, fundamental and sentiment analysis
- evaluate the model and to compare final result with alternative methods for portfolio selection

Methodology

In this research will be used secondary data of different assets. For achieving the purpose of this research the data will be analyzed by different type of portfolio selection models. Then results which received from the models will proceed by the ensemble learning algorithm. After this procedure we will get expected return, expected risk for different kind of assets. Evaluation of model will be made by comparing our result with the result which give us Markowitz and Black-Litterman theory. We also use in our research technical, fundamental sentimental analysis and R project.

There are two alternative theories for decision-making: classical and behavioral. Classical theory is based on rational choice model. Followers of classical theory suggest that there is no difference whether decision is made by individual or the group of investors. In both ways it should lead to optimal outcome. Behavioral theory states that when decision-making concerns to complex task with high level of risk, group decision should perform better. Members of the group integrate their resources and correct each other errors.[7]

It is shown that people before making a final decision always looking for another opinions. They weighting individual opinions and combine it in order to rich more reasonable and accurate decisions.

First researches in the of behavioral decision-making theory state that superiority of group decision making over individual was based on the integration of information for making solutions, while later researches were focused on integration of intellectual recourses performed by the group[8]. About 56% of investors described that they involved in team decision-making. There is also a problem associated with group decision-making, such that people who involved in decision –making process have different styles of deliberation and this can often lead to a conflict for finding an optimal decision.

Investors by making individual decisions are prone to behavioral biases. Richard Deaves (2006) in his research explored behavioral biases and characteristics of institutional investors during investment decision-making process[1]. For this purpose Canadian institutional investors were interviewed. The following biases were found out:

- People when unsure in their decision choose a bit of everything.
- People are comfort with familiar things and put a greater value to it.
- People make insufficient attention for new data.
- People are skeptic to the information which contradicts to their opinion, they persist on their decisions till the critical volume of new information has come and cause them to change it.
- Most people are overconfident and prone to emotions during making decisions.

People are limited in their ability to process the information and they filter the information they are faced [14].

Efficient market hypothesis state that future prices cannot be predicted by analyzing the past prices [14]. But in fact, intuitional investors rely on historical price trends for forecasting future returns. This lead to new version of the hypothesis that states that markets are efficient if one cannot outperform the market through expert stock selection. About 95% of institutional investors are skeptical about market efficiency and make their investment decisions trying to outperform the market by using existing market anomalies.

The effectiveness of technical analysis were evaluated and it was showed that forecast of investment returns under variable-length moving average and trading rage break are significantly better than a buy-and-hold strategy[2]. Also it was found that performance of technical indicators positively related to investment returns.[3]

By applying fundamental analysis investors relies on corporate disclosure of information as a primary source. The research of Richard Deaves (2006) provided the results about the type of information which valued by investors during fundamental analysis². 58% of managers find the information about company management and strategy are important, corporate earnings was considered by 53%, relative valuation of the company by 47%, discounted cash flow by 42%. News about a company are not considered by the most of the managers (58%).

Information which presented in company statements were ranked by the investors in the following way: 90 % of investors consider the highest importance to the statement of cash flow. The explanation is that cash flow statement is less subjected for manipulation than income statement and balance sheet, that's why it is more reliable. Prospectuses was valued by 68% of investors, income statements by 65%, balance sheets by 65%, meetings with company management by 65%, interim financial statements by 65%, and material change reports by 45%. Portfolio managers receive information from analyst who provides opinions on the specific stocks. It was found, that managers value more internal analysis (82%) than external (28%).

Random forest is a variation of bagging method. This ensemble methods was first described in the work of Breiman (2001)[4]. The algorithm consists of great number of individual decision trees. Each tree is constructed from a random subset of features and this will lead to even more diversification of the model.

Decision tree is multistage decision model, at each level it set binary decisions. Tree is constructed with nodes and branches. Nodes which split into two is called parent node and nodes which produced from it called child note. Classification trees can be applied to any data set. For Classifiers are constructed on historical data.

The advantages of this algorithm that it could be applied to all kind of classifiers and it could handle big number of inputs.

Summary of the results

We backtested portfolios with views on SP500, RUSSEL, GOLD ans REIT indices generated with random forest alorythm using data on 58 fundamental and sentiment indicators in Black-Litterman framework. We rebalanced portfolio quarterly, and backtest was held for a period from year 1979 till 2012. Our findings show, that all efficiency frontier portfolios with views beat portfolios without views, equally-weighted portfolio and market portfolio (i.e. cap-weighted portfolio) in terms of risk adjusted performance, measured as both Sharpe and Sortino ratio. But in terms of absolute return market-portfolio beat all portfolios with views, and equally weighted portfolio beat more risky portfolios with views, without views and market portfolio. Still much research have to be done in direction of refining fundamental and sentiment factors, augmenting it with technical analysis and introducing new portfolio frameworks, such as Meucci copula opinion pooling, allowing for non-normal views and return distributions.

References:

1. Richard Deaves, Catherine Dine, William Hortonof, 2006. How Are Investment Decisions Made Fama, Eugene, 1970. "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work"
2. "Black-Litterman Return forecasts in allocation adviser", Tom Idzorek and Jill Adroque Zephyr Associates, Inc, 2003
3. Wong, Meher, and Chew (2003). How rewarding is technical analysis?
4. Breiman L., (2001) "Random forests." Machine Learning
5. "A Normative Examination of Ensemble Learning Algorithms", David M. Pennock, Pedrito Maynard-Reid II, C. Lee Giles, Eric Horvitz, 2000.
6. "The Intuition Behind Black-Litterman Model Portfolios", Goldman Sachs, 1999
7. Mellers, B., Schwartz, A., Cooke, A., 1998. Judgment and decision making.
8. Hinsz, V., Tindale, R., Vollrath, D., 1997. The emerging conceptualization of groups as information processors.
9. Brock, Lakonishok, and Lebaron , 1992 1992. Simple technical trading rules and the stochastic properties of stock returns.
10. "Capital Asset Prices: A theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk", W. Sharpe, The journal of finance, 1964.
11. "Portfolio Selection", Harry Markowitz, The Journal of Finance, 1952
12. Internet source: URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Modern_portfolio_theory
13. Richard Deaves, Catherine Dine, William Hortonof, 2006. How Are Investment Decisions Made
14. Fama, Eugene, 1970. "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work"

PREDICTING RETURNS AND VOLATILITY OF FX BASKET: A SURVEY AND BACKTEST.

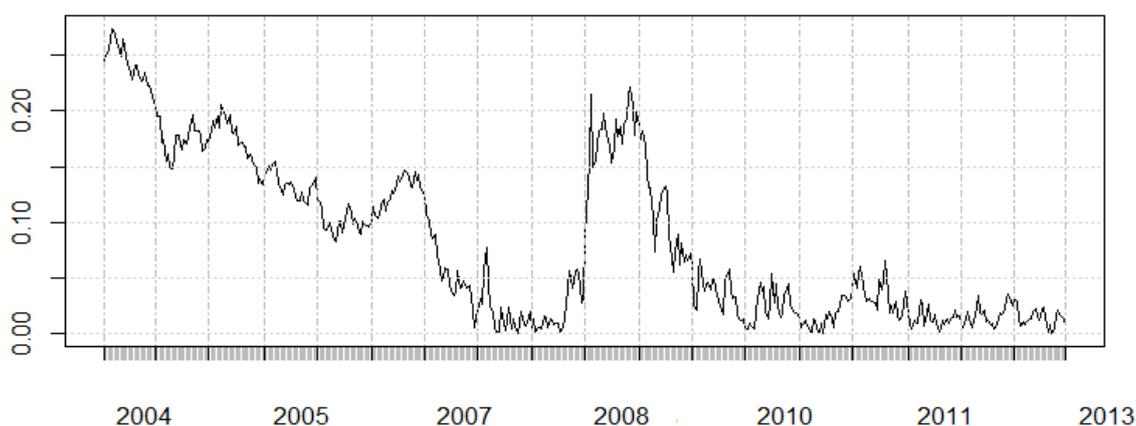
Dyukov D.D., Marchenko V.A.
Second course, bachelor.

Many entities have an interest in being able to forecast the direction of exchange rates. Whether you are a business or a trader, having an exchange rate forecast to guide your decision making can be very important to minimize risks and maximize returns.

There are numerous methods of forecasting exchange rates, but no one can provide us exact information. We can only measure their accuracy, how they were close to the reality to the difficulty of generating a quality forecast. However, our investigation will introduce you some of the most popular methods for forecasting using the backtest in RStudio, according to historical data.

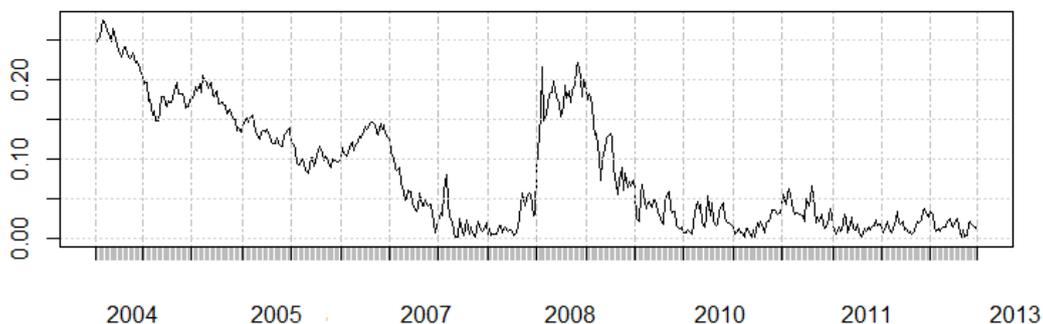
ARFIMA method can provide flexible modeling of the long-run behavior of the series, and usually results a good base for forecasting. [3,26]

CADUSD arfima 1 day horizon



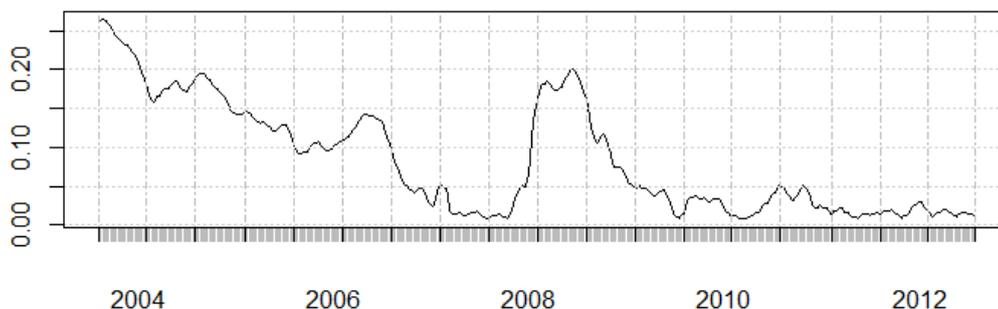
Holt-Winters forecasting has two versions, which are called additive and multiplicative. It is also necessary to refer to an Exponential smoothing. It is a procedure for continually revising a forecast using the recent experience.

CADUSD HoltWinters 1 day horizon

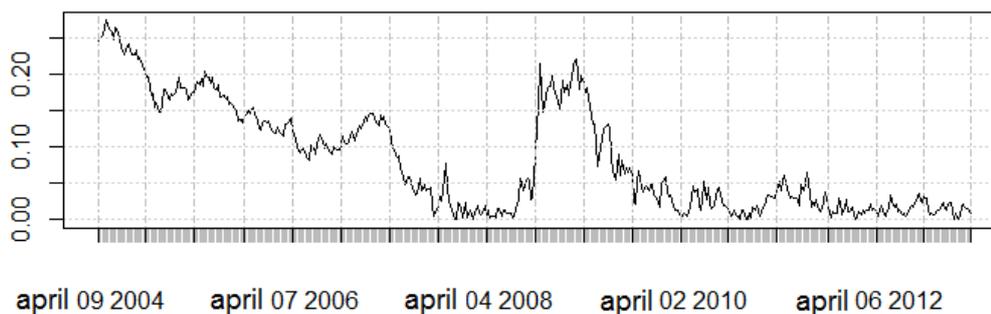


We haven't found any strong differences between horizon levels. Higher levels of horizon levels of forecasting just make graphs "smooth". You can see the effect of different horizon levels in graphs

CADUSD arima 30 day horizon



CADUSD arima 1 day horizon

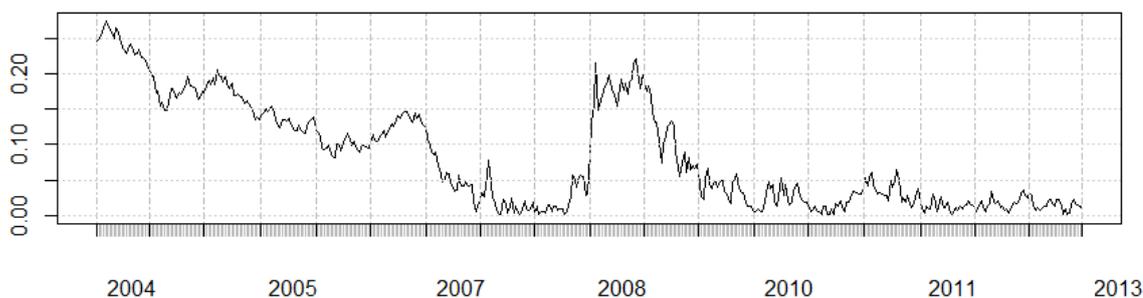


below.

ARIMA models are the main class of models for forecasting a time series. It can be defined by transformations such as differencing and logging. There are some special types of ARIMA models: random-walk models, autoregressive models, and exponential smoothing models. [2,10]

ARMA is an acronym for autoregressive–moving-average. The model consists of two parts, an autoregressive (AR) part and a moving average (MA) part.

CADUSD arma 1 day horizon



ARMA is an acronym for autoregressive–moving-average. ARMA is an acronym for autoregressive–moving-average. ARMA is an acronym for autoregressive–moving-

average.

CADUSD naive 1 day horizon



Naive forecasts are the most economically efficient forecasting model. It is used only for comparison with the forecasts generated by the better techniques. According to naive approach, for stationary time series data, the forecast for any time period will be equal to the historical average.

EURUSD naive 1 day horizon



Naive model of Euro currency forecasting do not provide any good information for forecasting.

GBPUSD naive 30 day horizon



The backtesting of naive model under the Great Britain pound have shown us that after 2008, forecasts were very close to real data. This implies us, that the usage of this prediction

model can be applied in trading on currency market.

CHFUSD naive 1 day horizon



JPYUSD arma 1 day horizon



Conclusion

We have analyzed some popular models on forecasting major currencies. The forecasting methods on the same currency pair afford approximately the same amount of error in the 10 years scale. The efficiency of models is highly dependent on the particular pair of currencies. The forecast tends to be more accurate for the stable currencies. All the models are very sensitive to the structural changes in pricing factors; the percentage of forecasting failures will be very high in times of financial instability.

References

1. Bloomberg L.P.
2. Ripley, B. D. (2002) *Time series in R 1.5.0. R News*, 10.
3. Hyndman, R.J. and Khandakar, Y. (2008) "Automatic time series forecasting: The forecast package for R". *Journal of Statistical Software*, 26

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОНЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

DEVALUATION OF THE RUBLE AS A WAY TO SOLVE THE PROBLEM OF THE RUSSIAN ECONOMY MONETIZATION

Иващенко С.М.,

Ivashchenko SM,

ассистент кафедры МЭА филиала ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Вязьме

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы насыщения экономики финансовыми ресурсами и условия предоставления «дешевых кредитов» для реального сектора экономики.

Abstract

The problems of saturation of the economy and the financial resources of the terms of "cheap credit" for the real economy

Ключевые слова: Дешевые кредиты, длинные деньги, Центральный Банк России, devaluation

Keywords: financial resources, low-cost loans, long-term money, the Central Bank of Russia

Российскому государству необходимо в ближайшее время нивелировать отставание в области инноваций от экономически развитых стран, для чего нужны новейшие технологии производства, развитие инфраструктуры, создание мощной научной и образовательной базы. Российскому государству чрезвычайно важно занять одно из ведущих мест в системе мировой хозяйства. Каким будет расклад сил в мировой экономике после кризиса, вторая волна которого, по мнению многих экономистов уже пришла в 2012 году? Ответить на этот вопрос достаточно сложно, важно, что мир будет другим и для России кризис является шансом на качественное усиление своих позиций в мире. Запуск большого количества инновационных программ, бурное развитие сферы услуг, рост уровня благосостояния граждан государства – таковы приоритетные задачи, стоящие перед руководством страны. Необходимо в относительно сжатые сроки реализовать комплекс сложных и трудоемких мероприятий для того, чтобы на новом витке развития цивилизации занять достойное место среди ведущих мировых держав. Ключевой вопрос, возникающий в этой связи – источники финансирования модернизации, каким образом обеспечить масштабное долговременное финансирование большого количества проектов, а это, в свою очередь, требует от нас пристального внимания к финансовой системе России. Крайне важно понять недостатки устройства денежно – кредитной политики, осуществляемой в стране и выявить механизм усовершенствования монетарного процесса.

Современный мир живет в условиях открытой экономики, либерализация глобальных масштабов движет мировыми экономическими процессами. При таком положении важнейшей задачей государства является: формирование надежных внутренних источников финансирования национальной экономики. Российская финансовая система в настоящий момент находится в зависимом положении. Выпуск денежных средств в обращение происходит под предложение иностранной валюты, то есть определяющую роль в отечественной экономике играют внешние источники.

Экономика развивается в тех направлениях, откуда приходит спрос. Страны, за валюту которых мы покупаем иностранную валюту, заинтересованы в приобретении российских энергоносителей, что порождает исключительно сырьевую направленность нашей экономике.

Еще одним закономерным итогом выпуска рублей под скупку долларов и евро является преобладание иностранного капитала на фондовом рынке. В течение существенного периода времени большая часть операций на нём совершаются в пользу иностранных компаний.[2]

Необходимо также отметить, что значительная доля иностранных инвестиций в

российскую экономику это финансовые спекуляции, цель которых не создать новые технологии и производственные мощности, а взять под контроль уже существующие российские предприятия. [1]

Отдельно необходимо отметить, что подобная система денежной эмиссии порождает дефицит денежных средств в обороте. Уровень монетизации российской экономики очень низкий, в последние годы он колеблется в диапазоне 30%-45%.

Кроме того привязка рубля к иностранным валютам порождает ситуацию, при которой крупный бизнес вынужден уходить в оффшорные зоны. Ключевые источники финансового предложения находятся за рубежом, поэтому крупный бизнес регистрируется в оффшорных зонах, где доступ к мировому капиталу. Подобная ситуация не дает развиваться внутренним институтам развития. [2]

Когда произошел мировой экономический кризис, наша зависимость от внешних источников финансирования выразилась особенно ярко. Промышленные показатели резко покатались вниз, ВВП снизился до рекордных отметок, российская фондовая биржа находилась в штопоре, что характерно Центральный Банк не предпринимал серьезных действий направленных на оздоровление экономики. Российской финансовой системой, эмитирующей денежные средства под поступление иностранной валюты в обмен на энергоносители, выглядела откровенно неэффективной. Как только уменьшилось поступление долларов и евро – уменьшилось количество рублей выпускаемых в экономику.

Действия российских монетарных властей выглядят крайне неэффективными на фоне действий их коллег из других стран. Крупнейшие мировые игроки снижали кредитные ставки, делая их очень низкими с той целью, чтобы предприятия получали нужный объем ликвидности для преодоления трудностей кризиса. Совершенно противоположным образом вел себя ЦБ. В 2008 году, когда произошел кризис, наблюдалось увеличение размера ставки ЦБ. В разгар кризиса ЦБ увеличил ставку до 13%, поставив банки страны на грань выживания. [3]

Политика Центрального Банка страны, усугубила проблемы экономики страны вместо адекватной реакции на отток западного капитала, вызванного финансовым коллапсом банков США. В то время как правительство раздавало дешёвые кредиты, спасая банковскую систему и стратегические предприятия, ЦБ лишь увеличил ставки. Хотя одно размещение части золотовалютных резервов в российских банках решило бы проблему. Кредитовать экономику должен был ЦБ, а не правительство, тратившее на это средства национального резерва. ЦБ же тратил золотовалютные резервы только на удержание курса рубля. Каких-либо масштабных действий по спасению хотя бы банков предпринято не было. Эти меры были, очевидно, неэффективны на примере действий ФРС и ЕЦБ.

С недавнего времени российские денежные власти ответили существенными изменениями финансовой политики. С 2012 года мы впервые за двадцать лет перешли к национальным источникам кредита как основным. [2]

Но этого пока недостаточно, поскольку сохраняются количественные ограничения и большая зависимость от внешних источников, и ситуация, когда кредиты на российском рынке дороже, чем предлагают зарубежные источники. Глядя на сегодняшний день, мы можем констатировать, что со стороны ведущих государств, продолжается наращивание объемов денежного предложения, таким образом, создаются огромные финансовые пирамиды. [2]

Каким образом решить проблему монетизации экономики?

Денежную массу в производственном секторе можно наращивать безинфляционно, если уровень монетизации менее 100%. Новые деньги просто замещают "бартерно-долговые" схемы обмена. Инфляция же начинается тогда, когда денежная масса растёт уже выше 100%-го уровня монетизации. Однако и это не всё. Повышение уровня монетизации в производственном секторе увеличивает загрузку

мощностей и ускоряет общий темп производства. Рост производства - это снижение издержек на единицу продукции, при том же потребительском спросе - ведёт к снижению цен. Эффект от повышения монетизации может быть даже обратный - дефляция, если не играть при этом с тарифами монополистов - РЖД, Газпрома, ЖКХ и энергетиков.

Разумеется, увеличение денежной массы означает девальвацию рубля более чем в два раза, одномоментно её делать нельзя - это шок для экономики. В результате такой резкой девальвации импорт должен подорожать в два раза, значит и спрос на него упадёт примерно вдвое - он определяется кошельком покупателей. Значит, начнут разоряться компании импортёры. Им нужно дать время на адаптацию с новым рыночным условиям. Будет недоволен и потребитель - он серьёзно подсажен на импорт. Автомобили подорожают почти вдвое (хотя и утверждается, что сборка в России, но в основном из импортных комплектующих). Одежда подорожает, бытовая техника - почти всё импортное. А это значит, что будет инфляция. Не 100%, но приличная. Поэтому метод этот "девальвационный" метод накачки денежной массы имеет свои отрицательные последствия и они тем хуже, чем быстрее она производится.

Но в этом методы есть и большие плюсы, если девальвацию делать постепенно. Ведь дорожающий импорт увеличит конкурентоспособность отечественного производителя. У российских предприятий появятся дешёвые кредиты и «длинные деньги». Сначала на внутреннем рынке, а потом и на мировом. Даже сейчас Автоваз умудряется продавать Ниву в Англии. А если она там будет стоить в два раза дешевле? Почему не пошла на рынок Volga Siber? Стоимость базовой Volga Siber с механической коробкой передач. У этой модели было полно конкурентов в таком же ценовом диапазоне. Лучше оснащённых, гораздо современной. Но всё относительно. При девальвации на 30-40% эти машины раскупали бы как пирожки. Конкурентов бы не стало - они ушли бы в другой ценовой диапазон. И так по всем товарам. Что бы это означало для населения? Повышение доходов. Поскольку рост производства всегда сопровождается ростом рабочих мест и повышением зарплат за счёт роста спроса на рабочую силу. Строились бы новые заводы и запускались бы новые производства, замещающие дорогой импорт. Это путь раскрутки экономики, которую Китай уже прошёл. Россия стала бы продавать не только нефть, но и машины, самолёты, электронику, бытовую технику. Российским конкурентом был бы только Китай. Пока на этой дороге стоит только Китай. Это он собирается банкротить западные фирмы. И только за счёт того, что его юань дешевле в два раза, чем это диктует торговый баланс.

Литература

1. Катасонов Валентин Юрьевич 7 мифов об иностранных инвестициях // Интернет - портал СНГ - <http://www.e-cis.info/news.php?id=860>
2. Сергей Глазьев: Война печатных станков // ОКО ПЛАНЕТЫ информационно – аналитический портал - <http://oko-planet.su/finances/financesnews/160187-sergey-glazev-voyna-pechatnyh-stankov.html>
3. Официальный сайт Центрального Банка - <http://www.cbr.ru/>

literature

1. Katasonov Valentin Y. 7 myths about foreign investments // Internet Portal - CIS - <http://www.e-cis.info/news.php?id=860>
2. Sergei Glazyev: War presses // EYE OF THE PLANET informational - analytical portal - <http://oko-planet.su/finances/financesnews/160187-sergey-glazev-voyna-pechatnyh-stankov.html>
3. The official website of the Central Bank - <http://www.cbr.ru/>

Volatility targeting. An effective risk management tool.

Назаров Андрей Николаевич,
Костылев Алексей Михайлович
4курс

The investor's interest in risk-controlled investments is highly increasing after the two last decades of using volatility targeting as an improving average returns tool.

The main aim for this strategy is to provide stable performance for investor and reduce drawdowns (DD) based on the prevailing level of volatility. In finance, volatility is a measure for variation of price of a financial instrument over time. [1] We decided to create a U.S.D. portfolio strategy in R using the Systematic Investor Toolbox. Our price data retrieval for US Dollar was taken from Bloomberg for the period from November 2003 to May 2013. According to our strategy we have set the level of volatility level at 7% annual volatility based on the 21 day look back period.

Table 1. The core results for volatility targeting.

System	dollar	dollar.target7	risk
Period	ноя2003 - май2013	ноя2003 - май2013	ноя2003 - май2013
Cagr	2.27	2.04	1.88
Sharpe	0.29	0.32	0.25
DVR	0.18	0.24	0.16
Volatility	8.97	6.76	8.55
MaxDD	-24.94	-15.72	-23.99
AvgDD	-2.07	-1.83	-2.28
VaR	-0.91	-0.68	-0.86
CVaR	-1.24	-0.95	-1.18
Exposure	99.96	98.75	98.75

According to our results now we are able to compare different rates of the strategy (see table 1).

CAGR (Compound Annual Growth Rate) - is a business and investing specific term for the smoothed annualized gain of an investment over a given time period. [1]. As you can see our strategy decreased CAGR from 2.27 to 2.04, but Sharpe ratio increased from 0.29 to 0.32 what is meant to be positive and shows increased excess return per unit of deviation because of the strategy. The Sharpe ratio (also known as the Sharpe index, the Sharpe measure, and the reward-to-variability ratio) measures the excess return (or risk premium) per unit of deviation in an investment asset or a trading strategy, typically referred to as risk (and is a deviation risk measure), named after William Forsyth Sharpe.

DVR - combines R^2 and Sharpe Ratio by multiplying. R^2 - measures the straight line fit of the equity curve. Outcome can be anywhere from 0 to 1. Having a 1 means 100% fit of the equity curve to a straight line. The fewer drawdowns the system has the higher R^2 . [2] The DVR have increased after back testing our strategy (0.18 versus 0.24) while the Maximum Drawdowns (MaxDD) and Average Drawdowns (AvgDD) decreased in fact. The reason is in positive dynamic in Sharpe ratio.

Graph 1. U.S.D. drawdowns according to real data.



Graph 2. U.S.D. drawdowns with volatility targeting.

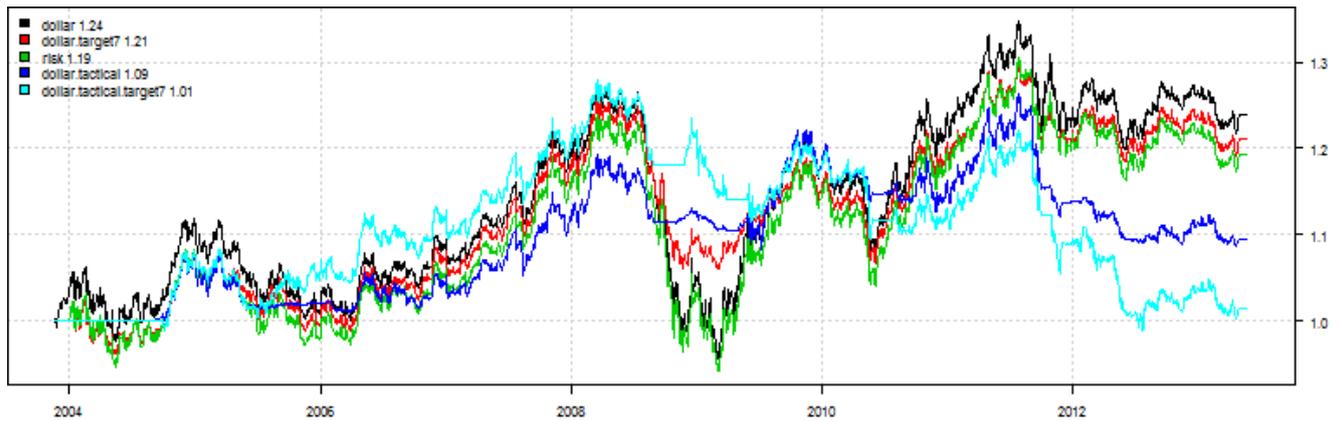


On the graph 1 you can see U.S.D. drawdowns according to real data. Volatility level is about 8.97%. Comparison of this two graphs shows us that our strategy of setting a level of volatility level at 7% annual volatility based on the 21 day look back period and percentage of deviation was decreased by 2.21 (volatility is about 6.76%). MaxDD decreased from -24.94 to -15.72. Average DD also decreased (by 0.24 from level of -2.07 to -1.83).

VaR (Value at Risk) is a widely used risk measure of the risk of loss on a specific portfolio of financial assets. For a given portfolio, probability and time horizon, VaR is defined as a threshold value such that the probability that the mark-to-market loss on the portfolio over the given time horizon exceeds this value (assuming normal markets and no trading in the portfolio) is the given probability level [1]. Volatility targeting strategy demonstrates the lower level of VaR (0.91 comparing to 0.68).

CVaR is a risk measure, a concept used in finance (and more specifically in the field of financial risk measurement) to evaluate the market risk or credit risk of a portfolio. It is an alternative to value at risk that is more sensitive to the shape of the loss distribution in the tail of the distribution.[1] As a result return on the portfolio according to our volatility targeting in the worst of scenarios is on the level of - 0.95 instead of -1.24.

Graph 3.



In conclusion is good to say that according to newest researches some people say that volatility targeting is missing the mark but our studying shows that is still actual for long term investment.

Bibliography:

- 1) Wikipedia.org

TIME-VARIATION AND TERM STRUCTURE OF EQUITY PREMIUM, ESTIMATED WITH DEFAULT SWAPS

Костюк В. В.

**2 курс магистратуры Финансового Университета
ведущий специалист отдела по работе со структурными продуктами**

Introduction

The equity premium is an extremely important concept of the modern theory of finance. It is the price that investors charge for bearing extra risk from holding risky assets compared to risk-free securities. Current study treats the equity premium as fundamental judgment of the degree of risk that market participants see in the market and of the price that they assign to this risk. It is crucial component in determination of the asset value and its expected return. Consequently, it influences the capital distribution among different asset classes as well as the choice of specific securities within the chosen asset class. Equity premium has numerous important implications in risk and return financial models, corporate finance valuation and analysis, portfolio management, investing activities, as well as in the composition of savings and spending plans, etc.

Despite the knowledge, access to information, developed analytical tools and techniques, neither academics nor practitioners have reached consensus on equity premium estimation approach yet.

Recent literature suggests only few estimation methods that allow obtain implied risk premium: extracting it from bond spreads (Campello et al, 2007), option prices (Bhar and Chiarella, 2004), and credit default swap (CDS) spreads (Berg and Kaserer, 2009). The crux of the Berg and Kaserer method is the link between credit risk and the expected equity premium within the Merton (1974) framework. The credit default swap valuation appears to be a proxy for credit risk valuation. The equity premium is extracted from CDS spread as follows: structural model of default specify that the difference between the risk-neutral and actual default probabilities depends on the assets' Sharpe ratio, which in turn may be transformed into the market Sharpe ratio according to the continuous time CAPM. Finally, the equity risk premium may be easily derived from the general measure of risk aversion for each point in time.

The Sharpe ratio estimator of Berg and Kaserer is based on the observable parameters [2, 2], which makes it simple to estimate and available for practitioners. The use of CDS data in the model allows for capturing time-variation of equity premium value. Moreover these credit instruments discover the term structure of the risk premium due to availability of different maturities.

Vast majority of equity premium literature is devoted to U.S. and European stock markets. There are only few papers that estimate ex post risk premiums for broad stock index of emerging economies or the Eastern countries (e.g. Cohen, 2010; Donadelli and Prosperi, 2011) despite the interest of international and domestic investors in developing markets. The study estimates equity premium for the least examined in the literature stock markets, such as CEEMEA (Central Eastern Europe, Middle East, Africa), Asia (excluding Japan), and Australia using Berg and Kaserer approach. Although we are interested in current implied premium, it is important to assess it on historical data in order to prove adequacy of results and to capture equity premium properties – time-variation and term structure (where possible). To our best knowledge, this is the first research that employs this approach to determine equity premium term structure for the mentioned markets.

Study extends Berg and Kaserer paper “Estimating Equity Premia from CDS Spreads” (2009) in the following ways: implied Equity Premium is estimated for developing markets; Equity Premium estimated monthly allows for observing time-variation; term structure of equity premium is displayed.

Methodology and Data

The derivation of the equity premium estimator starts with modeling default. Merton framework defines firm’s debt as one zero-coupon bond D , which defaults at maturity time T , if the asset value A falls below face value of debt. The asset value process A_t is modeled as a geometric Brownian motion with volatility σ : $dA_t^P = \mu A_t dt + \sigma A_t dB_t$ for actual drift μ_V , and $dA_t^Q = r A_t dt + \sigma A_t dB_t$ for risk-neutral drift r , where B_t denotes a standard Wiener process. According to this [19, 451] the real world default probability P^d and risk-neutral default probability Q^d for the period between t and maturity T may be presented as follows:

$$P^d(t; T) = N \left\{ \frac{\ln \frac{D}{A_t} - (\mu - \frac{1}{2}\sigma^2)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}} \right\}; \quad Q^d(t; T) = N \left\{ \frac{\ln \frac{D}{A_t} - (r - \frac{1}{2}\sigma^2)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}} \right\} \quad (1) \quad N \text{ stands for}$$

cumulative standard normal distribution function.

The next step is to set relationship between risk-neutral and real-world default probability:

$$Q^d(t; T) = N \left\{ N^{-1}(P^d(t, T)) + \frac{\mu - r}{\sigma_A} \cdot \sqrt{T - t} \right\} \quad (2)$$

From formula (2) one can easily derive the asset’s Sharpe ratio:

$$SR_A = \frac{\mu_A - r}{\sigma_A} = \frac{N^{-1}\{Q^d(t, T)\} - N^{-1}\{P^d(t, T)\}}{\sqrt{T - t}} \quad (3)$$

The asset’s Sharpe ratio may be modified into market ratio in accordance with the continuous time CAPM taking into account the correlation of the assets with the market portfolio, which is assumed to be non-zero $\rho_{A,M} \neq 0$:

$$\mu_A = r + \frac{\mu_M - r}{\sigma_M} \cdot \rho_{A,M} \cdot \sigma_A \leftrightarrow \frac{\mu_M - r}{\sigma_M} = \frac{\mu_A - r}{\sigma_A} \cdot \frac{1}{\rho_{A,M}} \quad (4)$$

For correlation estimation the following approximation holds $\rho_{A,M} \approx \rho_{E,M}$ - the correlation between equity rather than assets and market returns is taken.

According to the default intensity model the risk-neutral cumulative default probability is derived from default intensity through the following relationship:

$$Q^d(T, t) = 1 - e^{-\lambda^Q(T-t)} \quad (5)$$

The following approximation allows for estimating risk-neutral default probability from CDS spread: $CDS = \lambda^Q \cdot (1 - RR)$, where λ^Q - is the risk-neutral default intensity, RR - the recovery rate, the percentage amount of total exposure which may be recovered during bankruptcy procedures in event of default. Rewriting the formula (5) for CDS spread [13, 186] yields:

$$Q^d(T, t) = 1 - e^{-\left[\frac{CDS}{1-RR}(T-t)\right]} \quad (6)$$

Putting this relation into the equity premium estimator produces the final formula for equity premium:

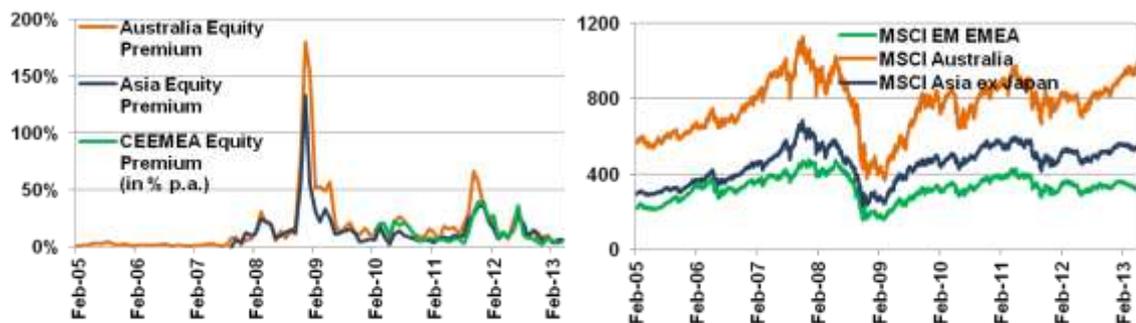
$$ERP = \frac{N^{-1} \left\{ 1 - e^{-\left[\frac{CDS}{1-RR}(T-t)\right]} \right\} - N^{-1} \{P^d(t, T)\}}{\sqrt{T-t}} \cdot \frac{\sigma_M}{\rho_{E,M}} \quad (7)$$

In order to capture time-variation the study estimates equity premiums and model parameters monthly. The study employs Markit iTraxx corporate CDS indices that cover concerned regions: MARKIT iTRAXX CEEMEA 5- and 10-year maturity index, MARKIT iTRAXX ASIA ex JAPAN IG 5-year maturity, and MARKIT iTRAXX AUSTRALIA 5-year maturity. The market volatility is estimated from relevant market stock indices MSCI EM EMEA, MSCI Australia, MSCI Asia ex Japan as monthly average of 23-day rolling standard deviation of 23-day rolling index returns. The correlation coefficient is defined as the industry-weighted monthly mean of correlations between top-10 most capitalized firms stocks from each industry and the market index. Mean industry-weighted correlations are taken for robustness reasons. As a proxy for real world default probability the study employs rating-weighted average global cumulative default rates 1998-2012 for alphanumeric rating by Moody's. Recovery rates are taken from ISDA CDS standard contract terms, which assigned as follows: 0.25 for CEEMEA, 0.4 for Australia, 0.4 for Asia ex Japan. Maturity T in months corresponds to the maturity of relevant CDS index, t equals one month. The daily CDS spreads, stocks prices, and MSCI indices values are taken from Bloomberg in U.S. dollars.

Since all parameters are defined, we put them into the model formula (7) and estimate the implied equity premium over the whole period of each CDS index: 01/01/2005-31/03/2013 for Australia, 01/01/2010-31/03/2013 for CEEMEA, and 27/09/2007-31/03/2013 for Asia ex Japan.

Results and Conclusions

Estimations are consistent with empirical market observations. For the period 2005-2007 Australian premium curve is flat and close to zero (Picture 1). From October 2008 to February 2009 Australian and Asian equity premiums significantly exceed 100%. Australian premium reaches its peak of 9% per month or 180% per annum in December 2008 after MSCI Australia drops 58% during four preceding months from 890 to 377, and after the largest monthly slump of 38% takes place in October 2008. Asian equity premium reaches 7.3% per month or 133% per annum in December 2008 after monthly stock fall by 38% during October 2008.



Picture 1 Left-hand side chart: Equity premium dynamics for Australia, Asia, and 5-year CEEMEA. Right-hand side chart: performance of MSCI EM EMEA, MSCI Australia, and MSCI Asia ex Japan stock indices.

Picture 1 provides with insight of equity premium dynamics and demonstrates countercyclical movement of EP relative to stock market, which is consistent with the variation of investors' risk aversion.

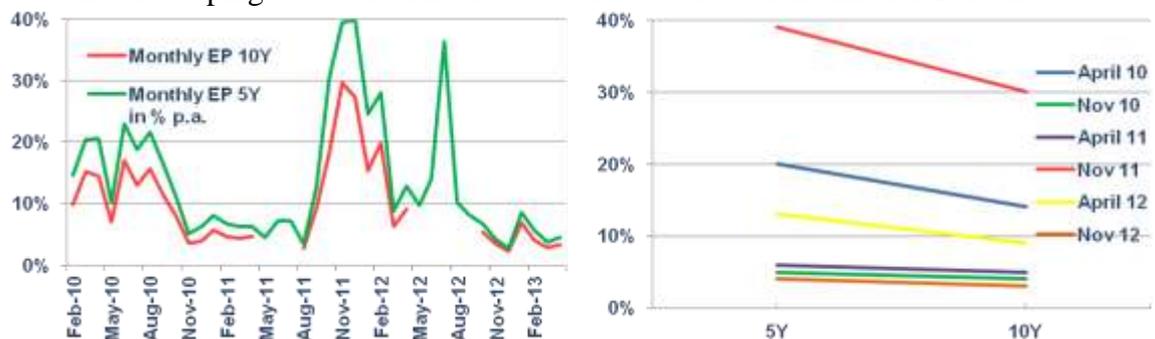
The average yearly equity premium estimates are displayed in Table 1. For 2012 equity premiums are 16.1%, 14.3%, and 13.9% for 5-year Australia, Asia, and CEEMEA estimates correspondingly, and 8.8% for 10-year CEEMEA.

Table 1

Yearly average equity premiums, in percent p.a.

	Australia 5Y	Asia ex Japan 5Y	CEEME A 5Y	CEEME A 10Y
1Q 2013	5.7%	6.3%	5.6%	4.3%
2012	16.1%	14.3%	13.9%	8.8%
2011	25.5%	15.6%	14.3%	11.8%
2010	14.6%	8.9%	15.3%	10.8%
2009	39.7%	20.1%		
2008	34.3%	28.1%		
2007	3.2%	7.6%		
2006	1.5%			
2005	2.4%			

CEEMEA equity premium term structure is inverse – long-term risks are priced lower than medium-term which is peculiar to unstable financial and economic state. Picture 2 displays downward sloping curve of term structure and its variation in time for 2010-2013.



Picture 2 Left-hand side chart: CEEMEA monthly equity premiums, as percent p.a. Right-hand side chart: Time-varying term structure of CEEMEA equity premium for different periods.

Empirical results of the study lead to the following conclusions: equity premium for Australia and two emerging markets (CEEMEA and Asia excluding Japan) is countercyclical; term structure of equity premium is inverse - EP curve for 5- and 10-year maturities is downward sloping; term structure varies over time – curve slope changes; negative slope increases when stock market declines.

References

1. Arnott, R. D. and Bernstein, P. L., "What Risk Premium is "Normal"?" Financial Analysts Journal, March-April 2002, p.64-85.
2. Berg, T. and Kaserer, Ch., "Estimating Equity Premia from CDS Spreads," Working paper, EFA 2009 Working paper.
3. Berg, T., "The term structure of risk premia: new evidence from the financial crisis," ECB Working paper №1165, March 2010.

4. Bhar, R. and Chiarella, C., "Inferring the Forward Looking Equity Risk Premium from Derivative Prices," *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, De Gruyter, vol. 8(1), 2004.
5. Black, F. and Scholes, "The Pricing of Options and Corporate Liabilities", *Journal of Political Economy*, 1973.
6. Campello, M., Chen, L., and Zhang, L., "Expected Returns, Yield Spreads, and Asset Pricing Tests," *The review of Financial Studies*, Vol. 21, №3, 2008, p.1297-1338.
7. CFA Institute, "Rethinking the Equity Risk Premium," Research Foundation of CFA Institute, 2011.
8. Cohen, M. B., "Estimating the Equity Risk Premium for Economies in the Asian region," *Asian Journal of Finance & Accounting*, Vol. 1, № 1, 2009, p.23-33.
9. Damodaran, A., "Equity Risk Premium (ERP): Determinants, Estimation, and Implications – the 2012 edition," 2012.
10. Denzler, S. M., Dacorogna, M. M., Muller, U. A., and McNeil, A. J., "From Default Probabilities to Credit Spreads: Credit Risk Models Do Explain Market Prices," *Finance Research Letters*, 3, 2005, p.79-95.
11. Donadelli, M. and Prosperi, L., "The Equity Risk Premium: Empirical Evidence from Emerging Markets," SSRN Paper №1893378, 2011.
12. Duan, J.-C. and Zhang, W., "Forward-Looking Market Risk Premium," Working Paper, Draft June 19, 2010.
13. Duffie, D. and Singleton, K., "Credit Risk - Pricing, Measurement, and Management," Princeton, 2003.
14. Fama, E. F. and French, K. R., "The Equity Premium," *Journal of Finance* 57(2), 2002, p.636-659.
15. Fernandez, P., "US Market Risk Premium used in 2011 by Professors, Analysts and Companies: a survey with 5.731 answers," IESE Business School, 2011.
16. Fernandez, P., "Market Risk Premium used in 82 countries in 2012: a Survey with 7.192 answers," IESE Business School, 2012.
17. Fernandez, P., "Equity Premium: Historical, Expected, Required and Implied," IESE Business School Working paper, 2013.
18. Huang, J. and Huang, M., "How much of the Corporate-Treasury Yield Spread is Due to Credit Risk?: Results from a New Calibration Approach," Working Paper, Graduate School of Business, Stanford University, 2003.
19. Merton, R. C., "On the pricing of corporate debt: The risk structure of interest rates," *Journal of Finance* 29, 1974, p.449-470.
20. Moody's Investors Service, "Annual Default Study: Corporate Default and Recovery Rates, 1920-2012," 2013.
21. Salomons, R. and Grootveld, H., "The Equity Risk Premium: Emerging versus Developed Markets," SOM Research School University of Groningen Research report, 2002.
22. Santa-Clara, P. and Yan, S., "Crashes, Volatility, and the Equity Premium: Lessons from S&P500 Options," NBER Working Paper, 2008.
23. Sharpe, W. F., "Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk," *Journal of Finance* 19, 1964, p.425-442.
24. Welch, I., "Views of Financial Economists on the Equity Premium and Other Issues," *The Journal of Business* 73-4, October 2000, p.501-537.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Олиевская М. Г.
Кандидат экономических наук, доцент ,
докторант
Научно-исследовательский

**финансовый институт
Академии финансового управления
Министерства финансов Украины**

В современных условиях определяющим направлением деятельности государств является человеческое развитие, которое к тому же имеет количественное измерение, – для определения состояния человеческого развития разных стран мира ООН используются специальные индексы, которые базируются на характеристиках общественного здоровья, образования и материального благосостояния населения.

Приоритетность обеспечения развития человека предусматривает создания благоприятной, из позиций человеческого развития, среды – экономической, экологической и социальной. В этом аспекте, страны осознают, что характеристиками развития не могут служить традиционные макроэкономические показатели (объем ВВП и среднедушевой доход), приоритетность приобретает потенциал человеческих ресурсов.

Следует отметить, что на современном этапе социально-экономического развития капитализма, человеческий потенциал является неоднородным и состоит из: человеческого капитала (способностей к простому труду, сформированных за счет текущего потребления семьи); способностей, одаренности и знаний свободного предпринимателя-интеллектуала (частного производителя интеллектуального товара или коллективных владельцев). Как правило, эти способности формируются за счет инвестиций работодателей (фирмы), государства, общественных фондов, организаций и самих граждан.

В этом направлении определяющими стали исследования человеческого развития известного американского ученого-экономиста, лауреата Нобелевской премии (в 1990 г.) Теодора Вильяма Шульца, который ввел в научное обращение понятие «человеческий капитал» и рассматривал его как «совокупность знаний и квалификаций, которые выполняют двойную функцию, – средства производства и предмета длительного пользования».

И если раньше экономика наука изучала лишь материальное производство и физический труд, а наука, образование, здравоохранение были вне поля зрения ученых и практиков, то сегодня последующее развитие общества нельзя представить без человека и его роли в общественном производстве.

Учитывая то, что человеческим капиталом являются производительные способности, дарования и знания индивида, Т. Шульц за исходную теоретическую посылку трактовки производительных способностей, дарований и знаний индивида, «капитал» рассматривает как «потенциальную способность в течение определенного периода времени создавать продукт и доход, включая нерыночные формы дохода» [2].

Таким образом, знание и компетентность стали принципиально важными источниками экономического роста, а экономическая роль образования, науки, здравоохранения, с тех пор приобрели не потребительское, а производительное, значение.

В подтверждение взглядов Т. Шульца, отметим, что современные ученые считают, что трансформация общества привела к тому, что труд приобрел характеристики человеческого капитала, который и становится основным эндогенным фактором экономического роста и социально-экономического развития стран.

Возможности человека реализуются в форме человеческого капитала, который выступает производственным активом длительного пользования, неотделимый от самого человека как носителя такого капитала и имеет свойства накапливаться.

Заметим, что признание инвестиций в человеческий капитал как основных видов инвестиций в развитие национальных экономик стран мира, существенно изменило модели бизнеса в этих странах – одним из факторов производственной функции стали социальные инвестиции, которые мультипликативно влияют на функционирование мировых экономик. Например, увеличение социальных инвестиций обеспечивает увеличение количества и качества социальных услуг, что, в свою очередь, повышает эффективность функционирования сферы социальных услуг и улучшения качества человеческого капитала на всех уровнях. В результате чего растет экономическая активность населения, и это является предпосылкой повышения производительности труда и размера ВВП страны. В свою очередь, рост ВВП позволяет пропорционально увеличивать социальные инвестиции и выполнять социальные обязательства государства.

Более того, мультипликативный эффект социальных инвестиций заключается в том, что прирост социальных инвестиций способен обеспечить рост ВВП на величину большую, чем были осуществимые вышеупомянутые инвестиции. При этом, качественный экономический рост проявляется в виде повышения эффективности экономики, роста уровня оплаты труда и экономических выгод, от осуществимых инвестиций в человеческий капитал, увеличение прибылей, а также повышение пенсионных и социальных выплат, и тому подобное.

Таким образом, увеличение инвестиций преследует стратегические цели перестройки социально ориентированной экономики.

В связи с этим, современное инновационное общество характеризуется:

во-первых, развитием науки и инновационных технологий;

во-вторых, появлением качественно новой формы человеческого капитала;

в-третьих, изменениями социальной структуры общества;

в-четвертых, внедрением стратегического управления на макро- и микроуровнях;

в-пятых, рационализацией использования всех видов ресурсов, что в комплексе формируют синергический эффект, выступает предпосылками повышения эффективности производства и реализации новых инновационных возможностей развития национальных экономик.

Однако, в Украине государственные расходы на образование (накопления знаний и умений) и науку (производство новых знаний), здравоохранение, проведения культурно религиозных мероприятий, мотивацию и мобильность работников являются недостаточными, а потому неэффективными, через ограниченность государственных ресурсов и их нерациональное использование.

Наработки отечественных ученых и мировой опыт привлечения инвестиций свидетельствуют о важной роли корпораций и домохозяйств в финансовом обеспечении воссоздания человеческого капитала.

Подытоживая, отметим, что накопление и сохранение человеческого капитала, стимулирования экономически активного населения совершенствовать свои навыки и умения на протяжении всей жизни с помощью непрерывной учебы и профессиональной подготовки являются средствами достижения конкурентоспособности отечественных предприятий и главным условием достижения устойчивого развития экономики в целом.

Литература:

1. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G. S. Becker. – N. Y., 1964. – 162 p.
2. Shultz T. Investment in Human Capital // Economic Growth – an American Problem. Englewood Cliffs, 1964., P. 48.

Секция 10. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленности, транспорта, АПК и сельского хозяйства, строительства, связи и информатики, сферы услуг);

Повышение конкурентоспособности организаций РФ на основе совершенствования проектного управления

Васяйчева В.А.

доцент, к.э.н.

Гущина Е.А.

4 курс

Все предприятия и отечественные, и зарубежные сталкиваются с проблемой повышения конкурентоспособности. Она является весьма серьезной. Руководители Российских компаний не до конца осознали роль проектного управления в данной проблеме, в то время как западные предприниматели уже давно используют проектный подход к управлению, что позволяет достигать высоких результатов [1, 80-82]. В нашей стране современными руководителями уделяется недостаточно внимания вопросам управления и расчета эффективности внедряемых проектов. Однако сейчас наша страна вступает совершенно на новую ступень развития, где старая экономическая система уже не актуальна. Поэтому менеджерам необходимо так организовать процесс управления деятельностью предприятия, чтобы оно могло быстро реагировать на постоянно меняющиеся условия внешней среды. Здесь и приходит на помощь методология управления проектами в качестве инструмента планирования, контроля и координации осуществления проектов. Проектное управление следует использовать еще и потому, что оно позволяет экономить ресурсы, оперативно решать бизнес-задачи, повышать качество выпускаемых в рамках проектов продуктов и услуг, обеспечивать достижение бизнес-целей, удовлетворенность клиентов, а также партнеров фирмы.

Под проектным управлением понимается современный подход к анализу, оценке, формированию и реализации сложных инновационных задач, осуществляемых организациями с целью повышения своей конкурентоспособности. Другими словами, проектное управление - набор практических приемов и техник, позволяющих при правильном использовании решать задачи оперативно, оптимально и качественно [2, 126]. Это достигается за счет того, что процесс управления - четкий отработанный алгоритм, включающий в себя известную последовательность шагов, которую нужно выполнить руководителю для скорейшего достижения результата. При таком подходе нет необходимости каждый раз продумывать способ реализации того или иного

проекта. Процесс проектного управления актуален не только для крупных компаний, но и для мелких и средних фирм. В современном бизнесе управление проектами становится неотъемлемой частью процессов, которые направлены на реализацию бизнес-стратегий. Такой высокоэффективный инструмент решения задач требуется любой современной организации. Для внедрения проектного управления необходимо реализовать следующие этапы.

1. Определить цель внедрения проектного управления. Необходимо четко понимать, для чего необходим тот или иной инструмент, и что ожидается получить с его помощью. Как только будут найдены ответы на эти вопросы, достижение высоких результатов в деятельности организации гарантированы.

2. Заручиться поддержкой всей управленческой команды. Методы управления проектами должны поддерживаться на всех уровнях управления организации, а также они должны согласовываться с целями деятельности отдельных служб и подразделений.

3. Не производить внедрение проектного управления «сверху-вниз». Директивные методы внедрения системы управления проектами не принесут никакой пользы. С целью достижения более ощутимого эффекта при внедрении необходимо сформировать команду из лучших сотрудников и руководителей департаментов компании для данного проекта.

4. Не копировать слепо западные методологии. Внедрить западные методологии управления проектами без адаптации под российскую специфику - означает спланировать провал. Необходимо брать все лучшее, что есть в западных подходах, и на их основании выстраивать собственный процесс управления.

5. Определить критерии проектного управления для конкретной организации с учетом некоторых особенностей ее функционирования.

6. Внедрить корпоративный стандарт управления проектами. На этом этапе происходит разработка и внедрение корпоративного стандарта управления проектами.

7. Внедрить Проектный офис, то есть создать подразделение компании, которое будет отвечать за реализацию портфеля проектов компании. Формирование проектного офиса позволяет сконцентрировать управление всеми проектами компании в одном месте, что приводит к сокращению затрат на реализацию проекта, сокращению сроков реализации проекта, повышению качества продукта и услуг, выпускаемых в рамках проекта, созданию прозрачного процесса управления проектами и системы отчетности, накоплению и использованию опыта от реализации проектов компании.

8. Обучить руководителей проектного менеджмента. После запуска в работу Проектного офиса провести подбор и обучение одного или двух руководителей проекта.

9. Создать и использовать банк НИТ для оперативной оценки эффективности от внедрения портфеля проектов компании и анализа их альтернативной стоимости, адаптированный к условиям функционирования данной компании.

10. Выполнить 2-3 пилотных проекта. Выбрать и отдать 2-3 пилотных проекта в ведение Проектного офиса и руководителей проектов, которые прошли обучение. Регулярно отслеживать эффективность запущенных проектов. После завершения пилотных проектов и оценки эффективности их управления, необходимо делегировать Проектному офису новые проекты компании.

11. Не ждать мгновенных результатов от внедрения методов проектного управления. Срок окупаемости его внедрения не может составлять 1-2 месяца. Ощутимый эффект будет замечен после 2-3 лет кропотливого труда.

На сегодняшний день наиболее распространенными методологиями управления проектами являются: PMI PMBOK 5th Edition, PRINCE2.

PMBOK (Project Management Body of Knowledge) – это сумма профессиональных знаний по управлению проектами. В стандарте описываются суть процессов

управления проектами в терминах интеграции между процессами и взаимодействия между ними, а также цели, которым они служат. Новая редакция стандарта PMI PMBOK 5th Edition претерпела серьезные изменения – была добавлена десятая область знаний – Управление заинтересованными сторонами проекта. Также были переработаны и обновлены большинство разделов. Место программ и управления ими в организации показано более четко.

PRojects IN Controlled Environments 2 (PRINCE 2) – это структурированный метод управления проектами, одобренный правительством Великобритании в качестве стандарта управления проектами в социальной сфере. Эта методология включает в себя подходы к контролю, менеджменту и организации проектов. Метод PRINCE 2 предназначен для управления проектами в рамках четко определенной структуры. Также он описывает процедуры, предназначенные для координации деятельности команды проекта при разработке и контроле над проектом, и процедуры, используемые при изменении проекта. Метод PRINCE 2 дает: автоматический контроль любых отклонений от плана, так как каждый процесс определяется со своими основными входами и выходами, а также с конкретными целями и мероприятиями, которые осуществляются в будущем; возможность эффективно управлять ресурсами за счет разделения процессов на управляемые этапы.

Но ни одна методология в чистом виде не принесет желаемого бизнес-результата, т.к. все современные методологии созданы универсальными. С целью получения эффективных результатов от проектного управления необходимо произвести адаптацию лучших методологий к специфике бизнеса, который ведет компания.

Кроме указанных методологий определения эффективности того или иного проекта применяются общие интегрированные показатели. Помимо стандартных показателей, таких как чистый дисконтированный доход (NPV), индекс рентабельности (PI), внутренняя норма рентабельности проекта (IRR), дисконтный срок окупаемости (DPP) и др. рекомендуется использовать такой математический инструмент как метод анализа иерархий (МАИ), который был разработан американским математиком Томасом Саати. Этот метод применяется к сложным проблемам принятия решений. Благодаря МАИ лицо, принимающее решение, находит такой вариант решения проблемы, который наилучшим образом согласуется с сутью задачи и требованиями к ее решению.

Таким образом, использование проектного управления позволит достигать высоких результатов в деятельности организаций, например, таких как: сокращение сроков реализации проектов; сокращение затрат на внедрение проектов; повышение качества продуктов и услуг; оптимизация стратегических рисков; повышение конкурентоспособности предприятия в целом.

Приведем данные, подтверждающие наши выводы о том, что проектный подход к управлению способен значительно повысить эффективность бизнес-процессов любой компании. Согласно исследованию PMI Portfolio Management: In-Depth Report управление проектами в рамках портфеля проектов увеличивает вероятность завершения проектов в срок на 36%, в рамках бюджета на 19% и на 18% повышает вероятность достижения бизнес-целей проектов.

Список литературы

1. Васяйчева В.А., Сахабиев В.А., Сахабиева Г.А. Основы экономики, управления и права: Периодический всероссийский научный журнал. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2013. №1 (7). – С. 80-82.
2. Модели и методы управления портфелями проектов/ Матвеев А.А., Новиков Д.А., Цветков А.В. М.: ПМСОФТ, 2005. – С.126.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ АМБУЛАТОРНО-ПОЛИКЛИНИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.

Гусева Н.К.
зав. кафедрой медицинской экспертизы ФПКВ ГБОУ ВПО НижГМА,
доктор медицинских наук, профессор;
Доютова М.В.,
доцент кафедры медицинской экспертизы ФПКВ ГБОУ ВПО НижГМА,
доктор медицинских наук,
Соколов В.А.,
доцент кафедры медицинской экспертизы ФПКВ ГБОУ ВПО НижГМА, кандидат
медицинских наук, доцент.

Глобальные процессы проникают во все структуры общества и оказывают влияния на все его социальные институты, в том числе и здравоохранение. С одной стороны, эти изменения благоприятно влияют на развитие системы охраны здоровья: интенсивность обмена научной информацией, доступ к эффективным зарубежным технологиям диагностики и лечения больных, новейшие средства телекоммуникаций, позволяющие внедрять дистанционные формы диагностики, лечения, обучения специалистов и другие. Вместе с тем, «мир-экономика» завел цивилизацию в зону неустойчивого развития, которую можно считать границей начала самоуничтожения. Подтверждением этого являются глобальные кризисы в основных направлениях деятельности человека: политических, экономических, социальных, экологических, технических, нравственных и религиозных. Очаговая экономика, присущая глобализации, вырастает из центров (очагов) экономически выгодной деятельности, не стремится к тотальному освоению территорий и ресурсов, а руководствуется только экономической целесообразностью, что приводит к серьезным проблемам «периферии» (охраны здоровья, трудоустройства, социальной защиты, качества жизни населения).

Все эти изменения коснулись и России. «Мир-экономика» осуществляет беспрецедентный прессинг на систему здравоохранения, и развитие медицины. В 90-е годы 20 века в Российской Федерации стали активно формироваться механизмы такого прессинга:

- возникла и стала активно развиваться система медицинского страхования как институт, который поставил врача в жесткую зависимость от экономических факторов и навязал ему ценности, несовместимые с гуманизмом его профессии;
- медицинское страхование активно поддерживается властными структурами, несмотря на его несостоятельность и системные недостатки: формируются локальные нормативные акты, которые расширяют возможности финансового прессинга, ущемляя права пациентов и медицинских работников.
- следствием влияния финансовых институтов на развитие здравоохранения стало появление многочисленных ограничителей, активно влияющих на здоровье человека и возможности его воспроизводства: медико-экономические стандарты, жесткие перечни лекарственных препаратов, квоты для получения высокотехнологичных видов медицинской помощи; сокращение дорогостоящих видов медицинской помощи (коечного фонда стационаров); усиление эксплуатации медицинских работников.

Это привело к ухудшению состояния российского здравоохранения и его способности влиять на показатели здоровья населения. Отмечено резкое повышение заболеваемости населения онкологической, эндокринной, сердечно-сосудистой, психической патологией, показателей смертности и естественной убыли населения.

Вместе с тем, глобальные процессы, проникая в отдельные структуры общества, вызывают макроизменения повседневных практик, обычаев, привычек, в том числе в сфере здравоохранения, вызывают значительные изменения, которые на каком-то узком промежутке времени в какой-то мере нивелируют негативные эффекты и носят адаптивный характер. Глобальная цивилизация осваивает все, что попадает на ее пути. В России в силу значительной ослабленности социальной структуры общества большинство глобалистических тенденций реализуется в гибридной форме. Гибридизация - это процесс быстрого составления, часто искусственного, культурных феноменов из прежде несовместимых составных частей с небольшим периодом полураспада.

Наиболее ярким примером такого гибрида является современная территориальная поликлиника. Являясь наиболее слабым звеном современного здравоохранения в РФ, поликлиника первой пострадала от экономического прессинга и перестала адекватно выполнять свою основную социально-положительную функцию профилактики заболеваний и амбулаторного лечения пациентов. В то же время, пытаясь решить множественные социальные проблемы пациентов, связанные с их здоровьем, существенно не увеличивая расходы и задействуя в этом процессе имеющиеся структуры и специалистов, государство значительно расширило объем работы поликлинических врачей, связанных с медицинской экспертизой. Об этом свидетельствуют постоянно меняющиеся и часто абстрактные нормативные акты, часто вступающие в противоречие с имеющимися технологиями амбулаторного приема пациентов, нормативами работы специалистов и уровнем оплаты их труда .

Исследованиями установлено, что на территориальную поликлинику возложено решение многочисленных проблем, связанных с социальной защитой граждан, реализацией их прав, что требует в ряде случаев проведения медицинской экспертизы и освидетельствования. Государство пытается обеспечить определенный уровень социальной поддержки наиболее уязвимых слоев населения, решить социальные проблемы, связанные с их здоровьем, существенно не увеличивая расходы и, используя в этом процессе имеющиеся структуры и специалистов. Это значительно расширило объем и усложнило работу врачей поликлиник. Наиболее характерными чертами гибридизации поликлиник стали:

- ❖ Увеличение объема работы по определению медицинских показаний к различным формам социальной защиты.
- ❖ Проведение медико-экономического анализа оказанного и планируемого лечения, в том числе льготного лекарственного обеспечения на кварталный период.
- ❖ Формирование достаточной трудоемкой системы контроля качества медицинской помощи в условиях фактического отсутствия эффективной системы обеспечения качества.
- ❖ Определение медицинских показаний для установления статуса гражданина (нуждающегося в льготном лекарственном обеспечении, пострадавшего от поствакцинального осложнения, государственного гражданского служащего, опекуна, судьи и др.).
- ❖ Реализация мероприятий индивидуальных программ реабилитации инвалидов и лиц, пострадавших от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, вменение в должностные обязанности врача-специалиста, использования современных методов реабилитации при оказании медицинской помощи.
- ❖ Увеличение объема документооборота, необходимого для расчета со страховыми медицинскими организациями.

Готовность к выполнению этой работы у территориальных поликлиник очень низкая:

ния медико- социаль- ных проблем	у На 10 00 на сел	0	0	6	198 ,0	30 2,0	19 7,4	96, 1	17 2,7
3.Контроль качества медицин- ской помощи	В % к ит ог у На 10 00 на сел	17,0	10,5	7,0	24, 3	16, 5	31, 2	31, 0	38, 6
		45,0	43,0	20,4	111 ,0	69, 6	10 9,4	94, 8	14 3,6
Всего эксперти- за	В % к ит ог у На 10 00 на сел	100, 0	100, 0	100, 0	100 ,0	10 0,0	10 0,0	10 0,0	10 0,0
		265, 0	406, 0	279, 0	457 ,0	41 1,3	35 0,0	22 7,0	37 3,0

Возникла необходимость адаптировать территориальные поликлиники к этому новому объему достаточно сложной работы (финансы, штаты, структура, технологии), либо вывести эти виды работ в новые медико-социальные структуры. В противном случае постоянно растущая потребность в медицинской помощи среди обедневшего населения РФ не будет удовлетворена.

СУТНІСТЬ І СКЛАДОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Дацкова Д.И. студентка 3 курсу ДонНУЕТ
і Коновал О.А. асистент ДонНУЕТ**

Сучасні ринкові умови господарювання потребують від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва. В умовах ринку для забезпечення економічного розвитку підприємства змушені постійно контролювати і підвищувати економічну ефективність своєї діяльності.

Ефективність господарської діяльності підприємства – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами від господарської діяльності та витраченими на її досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо-спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії ефективності господарської діяльності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити [3].

Фактично визначення ефективності господарської діяльності підприємства полягає в оцінці її результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток, але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Таким чином, для того щоб отримати об'єктивну оцінку ефективності господарської діяльності підприємства, необхідно урахувати оцінку тих витрат, які впливають на діяльність підприємства і які дали змогу одержати ті чи інші результати.

В економічній літературі запропоновано безліч концептуальних підходів до оцінки економічної ефективності господарської діяльності.

І.Н. Герчикова пропонує рахувати ефективність щодо реальних витрат виробництва. При цьому, вона вважає, що ефективність слід визначати по рентабельності активів, по рентабельності власного капіталу і позикового капіталу.

А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін пропонують визначати ефективність авансованих ресурсів і ефективність спожитих ресурсів, а також оборотність і рентабельність коштів або їх джерел.

Г. Шмален одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства в умовах ринкової економіки вважає економічність. Під економічністю автор розуміє отримання певного результату при найменших витратах або заданому об'ємі витрат. Основними показниками діяльності підприємства в ринкових умовах Г. Шмален називає фінансову стійкість і прибуток (рентабельність). Причому, під останньою він розуміє рентабельність власного капіталу і рентабельність всього капіталу, вкладеного в підприємство [1, с.30].

Формування системи показників ефективності господарської діяльності підприємства має:

- створювати передумови для виявлення резервів росту ефективності;
- відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- виконувати критеріальну функцію.

Таким чином, у системі показників ефективності господарської діяльності, можна виділити такі групи показників:

- ефективності використання праці (трудових ресурсів);
- ефективності окремих видів діяльності ;
- ефективності використання основних засобів;
- ефективності використання оборотних фондів;
- узагальнюючі показники ефективності господарської діяльності підприємства.

Система показників ефективності господарської діяльності має: відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва; стимулювати

використання всіх резервів, наявних на підприємстві; забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії; виконувати критеріальну функцію [1,с.27].

Проблема підвищення ефективності господарської діяльності на сьогоднішній день є актуальною не тільки в економіці в цілому, а й у багатьох підприємствах. Ефективно сформована система господарювання, в якій сконцентровані всі необхідні для цього фактори – від виробничих ресурсів до механізмів господарювання – забезпечує найкращі можливості для виробництва і реалізації продукції та досягнення максимального прибутку від господарської діяльності підприємств [2,с.302].

З приведених вище пропозицій, щодо оцінки економічної ефективності господарської діяльності, найефективнішим і найвпливовішим є підхід Г. Шмалена, який вважає основними показниками діяльності підприємства в ринкових умовах фінансову стійкість і прибуток (рентабельність), ці показники є дуже важливими показниками, вони показують наскільки підприємство ефективне або неефективне.

Сутність ефективності господарського виробництва полягає у виробництві максимальної кількості високоякісної продукції при найменших витратах ресурсів, досягаючи при цьому найбільшого обсягу виробництва продукції на одиницю витрат суспільної праці.

Оцінка ефективності виробництва можлива лише на основі поглибленого аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства з використанням системи економічних показників. Підвищення ефективності господарського виробництва значною мірою залежить від ступеня спроможності суб'єктів господарювання приводити в дію наявні чинники виробництва та комплексно вирішувати питання раціонального використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Список використаної літератури:

1. Кременська Ю.І. Вибір системи показників для аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства/ Ю.І. Давидович// Навч.посібник.-К.-2010.-С.25-32.
2. Бегларашвілі О.П. Показники оцінки взаємодії підприємств/ О.П. Бегларашвілі// Всеукраїнський науково-виробничий журнал.-К.-2012.-№8.-С.300-305.
3. Ефективність діяльності підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу:http://pidruchniki.ws/1931071047540/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_pidpriyemstva.

Оценка влияния деятельности Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики на социально-экономическое развитие страны

Добрина Л.Р.

**2 курс, факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г. Москва**

**Научный руководитель: декан факультета
«Государственное и муниципальное управление»,
профессор кафедры «Корпоративные финансы» Филатова Т.В.**

Энергоресурсы всегда являлись востребованным видом товара, необходимым человечеству для жизнедеятельности, их значимость сохраняется и в настоящее время. Поэтому потребность в них постоянно увеличивается, а запасы их стремительно истощаются. Безусловно, самыми востребованными видами энергоресурсов являются нефть и природный газ, за счет которых и функционирует промышленность многих

стран. С учетом глобализации потребность в нефти и природном газе возрастает и становится особенно актуальной в кризисные периоды.

Азербайджанская Республика получила в наследство богатое наследство недр - огромные запасы нефти и газа. В результате, удельный вес нефтяного сектора в ВВП Азербайджана - 50% , что составляет почти 70% доходов в государственный бюджет страны. А значительная величина остальной части ВВП связана с нефтепереработкой и другими смежными отраслями. Поэтому было бы уместно рассмотреть влияние деятельности Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики (ГНКАР) на социально-экономическое развитие страны.

ГНКАР составляет основу топливно-энергетического комплекса Азербайджана, предприятия которой занимаются разработкой нефтяных месторождений, добывают нефть и газ, выпускают готовые нефтепродукты, а также занимаются поставкой нефтепродуктов как на национальный, так и на международный рынок.

ГНКАР обеспечивает топливно-энергетическую безопасность Азербайджанской Республики и развитие стратегических интересов нефтегазовой и нефтехимической промышленности; поддерживает усиление научно-технического, социально-экономического и интеллектуального потенциалов Азербайджана на основе передовых и экологически чистых технологий; занимает ключевые позиции в региональных и международных энергетических проектах, а также получает максимальную прибыль от реализации углеводородов и продуктов их переработки на внутреннем и внешнем рынках.

С целью более эффективной добычи нефти и природного газа как в море, так и на суше ГНКАР осуществляет совместные проекты со многими мировыми компаниями. На сегодняшний день ГНКАР подписала 26 соглашений по совместной разработке нефтегазовых месторождений Азербайджана с более чем 30 компаниями из 20 стран мира.

Развитие нефтегазовой отрасли оказывает непосредственное влияние на социальное развитие районов Азербайджана. Так, ГНКАР ведет активную деятельность в сфере социальной политики, участвует в реализации различных социальных проектов, в том числе, направленных на возрождение национальных культур и сохранение исторических ценностей, содействует духовному развитию личности в сфере образования, культуры и искусства. Компанией вырабатываются стандарты социальной ответственности, что позволяет решать существующие социальные проблемы. Это выражается в оказании финансовой помощи организациям образования, здравоохранения. Кроме этого, осуществляется благотворительная деятельность, строительство спортивных сооружений, организуются конкурсы детского и юношеского творчества, проводятся спортивные мероприятия. Проводится экологическая политика и действует система экологического менеджмента, базирующаяся на постоянном анализе экологических проблем и принятии соответствующих корректирующих действий, реконструкция действующих производств, внедрены новые природоохранные технологии [4].

ГНКАР, как социально ответственная компания, реализует множество масштабных проектов, направленных на социальную поддержку населения, благотворительность, развитие культуры, спорта, науки и образования по всей стране. Активно участвуя в социальных проектах, ГНКАР укрепляет не только свой имидж и деловую репутацию, но и помогает социально-экономическому развитию страны (см. табл. №1) [5].

Таблица № 1.

Характеристика социальных инициатив и проектов ГНКАР

Проект, инициатива	Характеристика
--------------------	----------------

<p><i>Бюджетные платежи, налоговые выплаты [1].</i></p>	<p>ГНКАР является одним из основных налогоплательщиков Азербайджана. За январь–апрель текущего года суммарные выплаты составили 568,935 млн. манатов²: 518,871 млн. манатов в государственный бюджет (+75,444 млн. манатов, или +17%, к аналогичному периоду 2012 года), а в бюджет DSMF (Государственный Фонд Социальной Защиты) – 50,064 млн. манатов.</p> <p>Налоговые выплаты государству за 2012 год составили 1582,528 млн. манатов: выплаты в государственный бюджет составили 1425,027 млн. манатов (+89,792 млн. манатов, или +6,7%, к уровню 2011 года), а в бюджет DSMF – 157,501 млн. манатов (+22,992 млн. манатов, или 17,1%).</p> <p>Суммарные выплаты государству за 2011 год составляли 1469,744 млн. манатов: компания внесла в государственный бюджет 1335,235 млн. манатов (на 72,345 млн., или 5,7%, больше, чем в 2010 году) и 134,509 млн. манатов в бюджет DSMF.</p> <p>В 2010 году – 1400,982 млн. манатов, в 2009 году – 1584,025 млн. манатов.</p>
<p><i>Пенсионное обеспечение граждан</i></p>	<p>ГНКАР ежемесячно производит выплаты в Государственный фонд социальной защиты, что существенно влияет на доходы Фонда и, в свою очередь, на выплату стипендий и пособий гражданам.</p> <p>В первом квартале доходы ГФСЗ Азербайджана составили 685,1млн. манатов, что на 46,2 млн. манатов, или на 7,2% превышает прогноз на 2013 год. 221,4 млн. манатов, или 62,3% выплат пришлось на долю внебюджетных организаций, которые увеличили перечисления в сравнении с первым кварталом 2012 года на 35,2 млн. манатов, или на 20%. Прогноз по выплатам данных организаций перевыполнен на 37,2 млн. манатов, или на 21,4%.</p> <p>Увеличилось привлечение к соцстрахованию физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, а также собственников земли. Отчисления первой категории выросли на 44,3%, второй – на 85%.</p> <p>Поступления ГФСЗ от финансируемых из госбюджета организаций составили 127,9 млн. манатов, что на 6,3 млн. манатов, или на 5,1% превысило показатель на 1 апреля 2012 года. Рост поступлений позволил обеспечить своевременное финансирование пенсий и пособий. На финансирование пенсий и пособий были направлены средства в размере 605,5 млн. манатов, что на 5,7 млн. манатов, или на 0,9% превысило показатель за сопоставимый период прошлого года. Пенсионные расходы выросли на 4,5 млн. манатов, или на 0,8% - до 592,2 млн. манатов. За квартал гражданам было выплачено пособий на 13,3 млн. манатов.</p> <p>В целом, необходимо отметить, что доходы Государственного фонда социальной защиты Азербайджана выросли в 4,4 раза и число социально застрахованных лиц увеличилось с 1,3 млн до</p>

² Курс Азербайджанского маната на 27.05.2013 - 1 AZN = 39.9546 RUR

	2,53 млн. человек. В результате пенсионных реформ, которые реализуются с 1 января 2006 года, средний размер пенсии в стране вырос в 5,1 раза – с 29,8 маната до 152 манатов.
<i>Заработная плата сотрудников</i>	В структурах ГНКАР с 1 июня 2013 года повышается заработная плата всех сотрудников. Соответствующее распоряжение руководства ГНКАР уже подписано. Согласно этому документу, с 1 июня в компании заработная плата сотрудников повышается на 10%. Отметим, что в настоящее время средняя зарплата по ГНКАР составляет около 700 манатов (\$890 по текущему курсу).
<i>Улучшение жилищных условий</i>	ГНКАР в ближайшем будущем собирается предоставить квартиры более чем 6000 семей сотрудников компании, в связи с чем в настоящей период ведётся строительство домов для размещения сотрудников. Также был проведён снос и ремонт старых, аварийных и обветшавших зданий, в которых живут работникам компании.
<i>Предоставление рабочих мест</i>	В настоящее время численность сотрудников ГНКАР составляет свыше 70 тыс. человек. Планы по реализации крупных проектов ГНКАР приведут к увеличению количества текущих рабочих мест и потребности в молодых специалистах (создание в Азербайджане комплекса по переработке нефти и газа и производства нефтехимической продукции, завода по производству карбамида , аналог которому также будет возведен в Грузии, что означает появление большого количества рабочих мест.) Страна находится на стадии выхода к реализации второй фазы разработки азербайджанского морского газоконденсатного месторождения "Шах Дениз ³ ", которая предполагает инвестиции в объеме 28 миллиардов долларов и открытие около 20 тысяч рабочих мест. Реализация проектов за рубежом, в том числе в Турции, Грузии и Европе, также означает дополнительные рабочие места и необходимость в специалистах.
<i>Забота о безработных</i>	В соответствии с "Национальной Программой по Улучшению Условий жизни и найма Беженцев и безработных", одобренной указом № 298 Президента Республики Азербайджан от 1 июля 2004, семьи безработных, живущих в военных лагерях, получают продовольственные пакеты во время праздников от ГНКАР. А так же компания предоставляет социальную помощь 15000 безработных.
<i>Поддержка образования</i>	Новая индустриальная политика государства предполагает настоящий переворот в традиционном экономическом укладе

³ **Шах-Дениз** — шельфовое газоконденсатное месторождение в Азербайджане. Расположено на юго-западе Каспийского моря, в 70 км к юго-востоку от Баку. Площадь газоносного района — около 860 км². Общие запасы месторождения оцениваются в 1,2 трлн м³ природного газа и 240 млн тонн газового конденсата. Разработка месторождения осуществляется консорциумом, где доля ГНКАР -10% - <http://ru.wikipedia.org/wiki/Шах-Дениз>

	<p>Азербайджана — переход на индустриально-технологическую основу. И здесь ключевым становится вопрос подготовки квалифицированных рабочих кадров, в которых остро нуждается отечественная промышленность.</p> <p>Образовательный центр ГНКАР создан с целью обучения высококвалифицированных специалистов в сфере нефтедобывающей промышленности и других сфер индустрии. Образовательный процесс строится на уровне требований международных стандартов.</p> <p>Компания постоянно предоставляет своему персоналу профессиональное обучение и работает над его развитием. Основными направлениями Политики компании в области людских ресурсов являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • выявление на всех уровнях внутри компании нужд для профессионального обучения и обеспечение работников необходимыми средствами для профессионального обучения; • формирование для своих работников конкурентоспособного компенсационного пакета, возможностей для профессионального обучения и развития. <p>Проведение семинаров-собраний с последующим обсуждением проблем компании является неотъемлемым процессом развития профессиональных навыков сотрудников. Темы проведенных семинаров : «Сущность и значение стратегического планирования», «Корпоративная культура и корпоративные ценности» «Лидер и характеристики лидерства», «Анализ SWOT в ГНКАР» и др.</p> <p>Распоряжение главы государства Ильхама Алиева был открыт в Сумгайыте учебно-образовательный центр (УОЦ) ГНКАР. Современный, оснащенный по последнему слову техники центр был создан на базе завода Этилен-Полиэтилен Производственного объединения «Азерикимья». Сумгайытский УОЦ представляет собой современно оборудованный инжиниринговый центр, в котором внедрены европейские технологии и программы управления, базовое предприятие для апробирования полученных знаний и навыков. В программу введен так называемый региональный компонент, который будет учитывать специфику местных производств, обучать именно тому, что требует работодатель.</p> <p>ГНКАР активно реализует интеграционные проекты, направленные на подготовку квалифицированных молодых кадров, а созданный в Сумгайыте учебно-образовательный центр — это новое слово в этом сегменте образования.</p>
<p><i>Отдых, спорт, здоровье</i></p>	<p>ГНКАР владеет шестью центрами культуры, которые предлагают в общей сложности 72 курса и имеют исследовательские группы и студии, библиотеки. Все центры были модернизированы по инициативе Мехрибан Алиевой, президента Фонда Гейдара Алиева, и визита посла ЮНЕСКО и Члена парламента при</p>

	<p>финансовой поддержке ГНКАР. Корпоративный медицинский и спортивный центр «Neftchi»⁴ играет важную роль в развитии физического здоровья граждан и их семей и развития спорта в Азербайджане.</p> <p>С целью формирования внутрикомандного духа в 2010 году было положено начало созданию футбольной команды SOCAR. Также компания ГНКАР является генеральным спонсором азербайджанского футбольного клуба «Нефтчи»⁵. В рамках спонсорского соглашения компания ежегодно выделяет AFFA (Ассоциация футбольных федераций Азербайджана) в среднем около 20 миллионов AZN</p>
<i>Забота об экологии</i>	<p>При поддержке ГНКАР № 158 от 22 сентября 2006г. в соответствие с Указом Президента Азербайджанской Республики № 458 от 14 сентября 2006 г. создано «Экологическое Управление»[4].</p> <p>Главной целью управления является осуществление экологических работ, услуг, комплексных мероприятий для улучшения экологической ситуации в системе ГНКАР, отвечающей международным стандартам (ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS) и действующим нормам разрешения проблем, возникающих в направлении обеспечения экологической безопасности в процессе добычи и переработки нефтепродуктов.</p>
<i>Строительство в г. Баку школы для особо одаренных детей</i>	<p>По инициативе ГНКАР в Баку будет построена школа для одаренных детей по типу знаменитых во всем мире английских школ, в котором преподавание будет вестись по стандартам английской школьной системы и будет обучаться 1200 детей. В школе, действующей бесплатно, смогут обучаться не только дети из Баку, но и школьники из районов республики.</p>
<i>Акция сдачи донорской крови</i>	<p>15 апреля 2011 года в головном офисе компании ГНКАР была проведена акция сдачи донорской крови. Целью проведения данной акции была помощь детям, страдающим талассемией. В будущем компания намеревается проводить больше таких мероприятий. Оказание помощи нуждающимся в этой помощи является человеческим долгом, и сотрудники компании готовы делать все для того, чтобы выполнить этот долго с достоинством.</p>
<i>Создание музея нефти</i>	<p>В соответствии с Указом Президента Азербайджанской Республики Алиева И. Г. о. «О создании в городе Баку Музея Нефти» от 4 февраля 2008 года, выполнение этой ответственной задачи было возложено на ГНКАР.</p>

⁴ Спортсмены центра «Neftchi» добились больших успехов, представляя Азербайджанскую Республику на Олимпийских и Пара-олимпийских играх. В общей сложности спортсмены завоевали 17 медалей

⁵ ПФК «Нефтчи» — азербайджанский футбольный клуб, который является одной из наиболее известных команд Азербайджана. «Нефтчи» завоевал 7 чемпионских титулов, а также является действующим чемпионом Азербайджана. «Нефтчи» — первая в истории азербайджанская команда, попавшая в групповой этап Лиги Европы УЕФА

Социально-экономические действия ГНКАР, улучшающие жизнь местного общества и устраняющие необходимость государственного регулирования, продиктованы собственной выгодой, интересами государства и общества. Даже если краткосрочные издержки высоки, в долгосрочной перспективе они стимулируют прибыль ГНКАР.

Таким образом, можно сделать вывод, что Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики представляет собой стратегические государственные активы в стране, чья экономика сильно зависит от нефтегазового сектора. Она играет крайне важную роль, поскольку является крупным экспортером, налогоплательщиком и работодателем, а также вносит неизмеримый вклад в социально-экономическое развитие страны в целом. В обмен ГНКАР получает активную поддержку со стороны государства, которое обеспечивает ей доступ к ресурсам.

В современной азербайджанской экономике нефтедобывающий сектор (а как следствие и ГНКАР) выполняет системообразующую функцию. Он играют критически важную роль в социально-экономическом развитии многих районов Азербайджана, определяя темпы экономического роста и оказывая решающее влияние на уровень и качество жизни населения, занятость, динамику бюджетных доходов. При этом правительству необходимо ставить задачу создания в стране мощностей по переработке нефти и газа, чтобы продавать за рубеж не сырье, а нефтехимические продукты и изделия. Это позволит получать большие доходы. Нефтеперерабатывающие программы должны стать приоритетными в Азербайджане, что обеспечит развитие высокотехнологических отраслей и социально-экономической инфраструктуры в стране.

Список использованной литературы:

- [1] State oil company of the Azerbaijan republic, International Financial Reporting Standards Consolidated Financial Statements, 31 December 2011
- [2] Государственный Фонд Социальной Защиты Азербайджана - <http://www.sspf.gov.az/view.php?lang=en&menu=0>
- [3] Официальная страница Службы кредитных рейтингов - <http://www.standardandpoors.com/home/ru/ru>
- [4] Официальный портал Экологического Управления ГНКАР- <http://www.socar.az/ed/037ru.php>
- [5] Официальный портал ГНКАР- <http://www.socar.ge>
- [6] Официальный портал журнала «SOCAR plus» : <http://www.socarplus.az>;
- [7] Официальный портал Правительства Азербайджана- http://www.azerbaijan.az/portal/index_a.html?lang=az
- [8] Указ Президента Азербайджанской Республики Алиева И. Г. «О создании в городе Баку Музея Нефти» от 4 февраля 2008 года
- [9] Указ Президента Республики Азербайджан № 298 от 1 июля 2004 "Национальная Программа по Улучшению Условий жизни и найма Беженцев и безработных" .

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коновал А.А.
ассистент, ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского.

На современном этапе развития украинских предприятий не зависимо от сферы и направления их деятельности все они сталкиваются со значительным количеством факторов, которые не способствуют развитию их деятельности. Одним из ключевых

факторов и условий успешного развития предприятия не только в настоящее время, но и в будущей временной перспективе является способность предприятия организовать и обеспечить условия для успешной инвестиционной деятельности; поскольку цель предприятия не может сводиться только к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, то наличие необходимого инструментария и организация эффективного процесса по его применению способствует формированию инвестиционной политики предприятия как основной составляющей его инвестиционной деятельности.

Сегодня все большее число все предприятий осознают необходимость организации четкого перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды.

Одним из эффективных инструментов управления инвестиционной деятельностью предприятия направленного и используемого для его развития в постоянно изменяющихся: макроэкономических показателях, систем государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная политика.

Инвестиционная политика предприятия – часть общей финансовой политики и составной элемент инвестиционной стратегии, которая направлена на выбор и реализацию наиболее эффективных форм инвестирования, определение источников и инструментов инвестирования, организацию инвестиционного процесса с целью обеспечения высоких темпов развития и постоянного роста его рыночной стоимости.

Основой формирования инвестиционной политики предприятий торговли должны быть стратегические цели (перспективы), реализация которых обеспечивает финансовую устойчивость и независимость, и создает условия для улучшения основных хозяйственных и финансовых показателей, и обеспечивает динамическое развитие предприятия.

На этапе формирования общей инвестиционной политики предприятий торговли должна определяться целевая функция инвестиционной деятельности каждого предприятия по критерию соотношения уровня доходности и риска. Такой критерий базируется на общей философии финансового управления предприятием, входящей в состав его стратегического набора. Учитывая риски, которые связаны с реализацией инвестиционной политики и выше представленный критерий, то учитывая предпочтения инвестора можно выделить три основные группы инвестиционной политики предприятия:

- консервативная инвестиционная политика сущность данной политики заключается в минимизации уровня инвестиционного риска, при осуществлении такой политики инвестор не стремится ни к максимизации уровня текущей прибыльности инвестиций, ни к максимизации темпов роста капитала;

- компромиссная (умеренная) инвестиционная политика, применение данной политики, направлено на определение объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска в наибольшей степени приближены к среднерыночным;

- агрессивная инвестиционная политика – эта политика направлена на такие объекты инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска значительно выше среднерыночных [1].

Исходным пунктом обоснования инвестиционной политики предприятия должен быть анализ рынка продукции либо уже производимой предприятием, либо намечаемой к выпуску. При оценке рынка продукции принимают во внимание: географические границы рынка реализации данной продукции; общий объем продаж и его динамику; динамику потребительского спроса, прогнозируемого на период реализации инвестиционной политики; уровень конкуренции на рынке; технический уровень

продукции и возможности его повышения за счет реализации конкретных инвестиционных проектов и другие факторы [2].

При разработке инвестиционной политики предприятиями торговли следует учитывать:

- финансовое состояние предприятия;
- наличие у предприятия собственных и заемных средств;
- финансовые условия инвестирования на рынке капитала;
- технический уровень производства, наличие незавершенного строительства и не установленного оборудования; возможность получения оборудования по лизингу;
- льготы, получаемые инвесторами от государства;
- условия страхования и получения соответствующих гарантий от некоммерческих рисков;
- налоги и другие обязательные платежи и т.д. [3].

Инвестиционная политика предприятий торговли должна определять наиболее приоритетные направления вложения инвестиций, от которых зависит повышение эффективности самого предприятия.

При разработке инвестиционной политики необходимо придерживаться следующих принципов:

- соответствие инвестиционных мероприятий, законодательным, нормативным и правовым актам по вопросам регулирования инвестиционной деятельности;
- достижение экономического, научно-технического, экологического и социального эффектов;
- получение предприятием прибыли на инвестируемый капитал;
- использование предприятием государственной поддержки с целью повышения эффективности инвестиций;
- привлечение субсидий и льготных кредитов международных организаций и банков.
- минимизация инвестиционных рисков;
- обеспечение ликвидности инвестиций.
- обеспечение гибкости и динамичности инвестиционной политики;
- разработка четкого механизма доведения инвестиционных ресурсов до приоритетных производств и звеньев предприятия.

Таким образом, инвестиционная политика предприятия представляет собой сложную, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность видов деятельности предприятия, направленную на перспективное развитие, прирост прибыли и других положительных эффектов в результате осуществления инвестиционных вложений. Эффективная инвестиционная политика предприятия должна быть продуманной и сбалансированной по всем направлениям инвестиционной деятельности и адекватной изменяющимся условиям хозяйствования.

Список литературы:

1. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент [Текст] / И.Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 188 с.
2. Федоров, А.И. Инвестиционная политика на современном этапе [Текст] / А.И. Федоров // Финансы. — 2002. — № 3. — 38 с.
3. Иванова Е.В. Инвестиционная политика финансово-промышленных объединений [Текст]. — М.: Альфа-М, 2006. — 142 с.

РОЛЬ ЭНДАУМЕНТОВ В РАЗВИТИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНСКИХ ВУЗОВ

Литвинчук И.Л.

**Ассистент кафедры экономической теории
Житомирского национального
агроэкологического университета, к.э.н.**

В украинской сфере образования за последние годы произошли существенные преобразования, имеющие прямое отношение к реформированию законодательной базы страны и, непосредственно, деятельности образовательных учреждений. Основными векторами развития системы образования стали повышение качества профессионального образования, совершенствование механизмов финансирования и управления образовательными учреждениями, повышение инвестиционной привлекательности сферы образования, развитие эффективного рынка образовательных услуг. В результате был принят комплекс нормативных актов, создающих правовые и экономические условия для повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности образовательных учреждений. Появилась возможность деятельности автономных учреждений, были расширены полномочия бюджетных учреждений, созданы федеральные и национальные исследовательские университеты, получили развитие меры государственной поддержки образования и науки, в том числе на основе механизмов частно-государственного партнерства. Одним из важных нововведений для отечественной сферы образования стала легитимация эндаумент-фондов (фондов целевого капитала), которые в мировой практике выступают не только дополнительным источником дохода для бюджетных и частных образовательных учреждений, но и механизмом поощрения наиболее эффективных и конкурентоспособных вузов, позволяющим развивать стратегические направления образовательной и научной деятельности.

Активный интерес к эндаументам в настоящее время вызван тем фактом, что финансово-экономические показатели деятельности образовательных учреждений становятся главными критериями в определении их эффективности и конкурентоспособности на рынке. Изменение характера финансирования вузов со стороны государства приводит к необходимости создания условий для долгосрочного финансирования университета с целью обеспечения его стабильной деятельности. Стимулирует развитие эндаументов и вовлечение региональных вузов в общемировое образовательное пространство, поскольку в глобальных рейтингах вузов используются критерии, учитывающие показатели деятельности университетских целевых фондов.

В развитых странах мира доходы от эндаумент-фондов являются источником финансирования инновационного развития образовательных учреждений. Так, эндаументы открывают возможности для грантового инвестирования в человеческий потенциал. Кроме того, целевые средства могут использоваться для строительства новых и комплектации существующих учебных корпусов современным компьютерным и проекционным оборудованием; внедрения электронного управления расписанием и аудиторным фондом вуза; создания IT-платформ для бухгалтерии; разработки программ дистанционного обучения и защиты персональных данных; перевода научных и методические пособий в электронный формат. Распространенной является практика поддержки конкретных направлений научных исследований высших образовательных учреждений транснациональными корпорациями, после чего компании могут купить у вуза лицензию на право использования результатов исследований в своей деятельности. При этом права интеллектуальной собственности остаются у вузов, чтобы исследователи могли свободно распоряжаться результатами научных работ для новых открытий.

На западе средства целевых капиталов приносят вузам до 30-40% их годового дохода. Их суммарный капитал в США более \$ 325 млрд. (данные «Sustainable Endowments Institute 2012»), что сопоставимо с доходами бюджета России на 2012 год [1]. Ежегодно в США за счет эндаумента Гарвардский университет получает около \$ 2 млрд., Принстонский - \$ 600 млн., а Йельский - около \$ 340 млн.

На постсоветском пространстве первой легализовала эндаумент Россия благодаря закону «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», принятому в декабре 2006 года. Однако в настоящее время фонды целевого капитала созданы не более чем в 6% российских вузов. По данным 2012 года самыми крупными собственниками целевых капиталов в России среди фондов поддержки вузов были: МГИМО, Академия народного хозяйства, Санкт-Петербургский государственный университет, Европейский университет в Санкт-Петербурге, Высшая школа экономики, Российская экономическая школа, Финансовая академия при Правительстве РФ, Сибирский Федеральный Университет, Южный Федеральный Университет, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Оренбургский государственный институт менеджмента, фонд «СколковоТех» [2].

Практика создания эндаументов в украинской образовательной сфере ограничена всего двумя вузовскими целевыми фондами, средняя доходность которых не превышает 15%, а именно: компания «Благотворительный фонд «Киево-Могилянский эндаумент» (зарегистрирована 12.07.2001) и компания «Благотворительный фонд «Эндаумент Острожской академии» (зарегистрирована 28.05.2002) [3]. Таким образом, для нашей страны этот инструмент и возможности, которые он дает, только начинают осознаваться.

Наиболее существенными проблемами, которые препятствуют созданию вузовских эндаумент-фондов, являются: 1) отсутствие необходимых компетенций и опыта в фандрайзинге, что приводит к невозможности привлечения первоначального уровня средств из-за отсутствия взаимодействия со спонсорами; 2) отсутствие заинтересованности среди сотрудников вуза, которые считают, что привлекаемые средства должны направляться на поддержку текущей деятельности, а также не желают лично принимать участие в коммуникациях с потенциальными донорами; 3) недостаток внимания к данной проблеме со стороны администрации вузов (необходимость финансирования текущей деятельности превалирует над ожиданием долгосрочного эффекта от эндаумент-фондов), при том, что организация работы систем эндаумент-фондов и фандрайзинга требует серьезных структурных изменений; 4) проблемы макроэкономического регулирования, а именно ограниченность фондов целевого капитала в инструментах инвестирования и отсутствие налоговых льгот.

Необходимыми условиями для развития в Украине эндаумент-фондов в сфере образования, по нашему мнению, являются:

- стимулирующая макроэкономическая политика;
- уровень развития инновационной инфраструктуры;
- наличие долгосрочной стратегии развития образовательного учреждения;
- статус, репутация образовательного учреждения в отрасли и регионе;
- заинтересованность со стороны руководства и персонала образовательного учреждения в программах фандрайзинга и их результатах;
- опыт взаимодействия со спонсорами по привлечению финансовых пожертвований;
- наличие ассоциации выпускников;

- проведення НІОКР, зв'язаних з інтересами бізнеса.

Список використаних джерел:

1. Матеріали Інформаційного порталу о особистих інвестиціях і фінансах [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://investfunds.ua>.
2. Ендаумент-фонди (фонди цільового капіталу) державних і муніципальних освітніх установ: організація діяльності, стан і перспективи розвитку: Практичне керівництво. / Я.М. Миркин (керівник проекту), К.Б. Бахтараєва, А.В. Левченко, М.М. Кудінова. - М.: Фінансовий університет, 2010. - 144 с.
3. Матеріали Українського форуму благодійників [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://ufb.org.ua>.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФОРМ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Маїсурадзе М.Ю.

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Донецьк
науковий співробітник, к.е.н.

На теперішній час розвиток національної економіки в умовах глобалізації та розширення можливостей доступу на іноземні ринки капіталу вимагають нових підходів до формування взаємовідносин держави та приватного сектору економіки, спрямованих на залучення зовнішніх інвестицій та підвищення ефективності функціонування національних підприємств. Одним із напрямів вирішення цього питання є розвиток відносин державно-приватного партнерства в Україні, спираючись на досвід розвинених країн світу, у тому числі Європейського Союзу.

Законодавче закріплення відносин державно-приватного партнерства в Україні починається із прийняттям Закону України «Про державно-приватне партнерство» (Закон) у 2010 р. Згідно до Закону державно-приватне партнерство (ДПП) є співробітництвом між державою й територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами - підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в установленому законодавством порядку [1].

Незважаючи на різні аспекти й погляди на визначення ДПП можна констатувати, що партнерство між різними суспільними секторами виступає інституційною формою і одним із основних принципів управління соціально-економічним розвитком як на рівні держави, так і на рівні підприємств. Однак необхідно визнати, що взаємодія держави та приватного сектору економіки відносно підприємств не завжди відзначається об'єктивністю, тому й виникає потреба в пошуку нових шляхів розвитку останнього. Разом із цим партнерство, як нова інституційна форма, спроможне допомогти оптимізувати структуру державного сектору та при цьому зберегти у державній власності стратегічні об'єкти шляхом передачі тільки частини своїх повноважень власника приватному сектору [2, 178].

Необхідною умовою успішного впровадження практики ДПП є існування та функціонування адекватного фінансово-економічного механізму. В сучасних умовах механізми реалізації ДПП можна розділити на дві групи – формальні та неформальні. До формальних механізмів можна віднести контракти на виконання робіт, постачання продукції для державних потреб, контракти технічної допомоги, контракти на управління, лізинг, угоди про розподіл продукції, інвестиційні контракти, концесії,

акціонування, пайова участь приватного капіталу в спільних підприємствах тощо. До неформальних механізмів належатимуть особисті зв'язки представників влади та великого бізнесу, хабарництво, змова між економічними суб'єктами та владною верхівкою, використання неекономічних методів конкуренції для перемоги у конкурсі для виконання держзамовлень [3]. В цілому щодо сучасного етапу розвитку відносин ДПП можна відзначити, що воно встановлюється національним законодавством, але законодавство його поки що обмежує тільки договірною формою здійснення [1]: договори про концесію, спільну діяльність та інші. В цілому ж, нормативно-правове забезпечення характеризується загальною невизначеністю та недостатністю жорсткого регулювання відносин у сфері ДПП, тому при розробці проектів та в процесі їх реалізації виникає досить багато проблем, пов'язаних з узгодженням інтересів сторін та дотриманням встановлених умов.

Засновуючись на міжнародному досвіді у вирішенні даного питання можна виділити наступні форми взаємодії держави і приватного сектора, що заснуються на принципі спрямованості: традиційна, коли держава залучає приватний сектор для спільного вирішення проблем обслуговування потреб суспільства на основі партнерства; інвестиційна, коли здійснюється спільне інвестування (переважно в інфраструктурні проекти), що має стратегічну спрямованість з метою стимулювання економічного росту; науково-освітня, коли здійснюється пошук нових напрямів розвитку в національному, міжнародному і глобальному масштабах в умовах глобалізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу [4, 131]. До цього можна додати й інноваційну форму ДПП, яка передбачає реалізацію проектів інноваційного характеру в різних сферах економіки. З іншого боку, форми взаємодії держави та приватного сектору виділяються за напрямками: функціональний, що передбачає розвиток ДПП в галузях, які визначають доступ підприємств до факторів виробництва і ринків капіталу; галузевий, який припускає ДПП в окремих галузях на основі змішаних форм власності, кооперації державних та приватних компаній, укладення галузевих угод; регіонально-муніципальний, відповідно до якого проекти ДПП реалізуються в межах розвитку окремих територіальних виробничих сегментів, регіональних ринків праці, територіальної та комунальної інфраструктури тощо [4, 132]. Такий поділ можна розширити, зокрема, доповнити національним напрямом, де ДПП буде характеризуватися реалізацією проектів на загальнонаціональному рівні.

Найбільш поширеною формою ДПП у європейській та світовій практиці є концесія, яка переважає у таких сферах як транспортна інфраструктура (автомобільні шляхи, залізниці, аеропорти, порти, трубопровідний транспорт), соціальна інфраструктура (охорона здоров'я, освіта, туризм) та житлово-комунальне господарство (водопостачання, електропостачання, очищення води, газопостачання тощо) [4]. Наразі ці ж самі сфери в Україні найбільш потребують додаткових інвестицій, що й визначило їх внесення до переліку сфер застосування ДПП, закріплених законодавчо (ст. 4) [1]: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю; інші сфери відповідно до законодавства.

Враховуючи специфіку завдань, які вирішуються у межах ДПП, окрім форм

здійснення виділяються й різні моделі: організаційні моделі, моделі фінансування і моделі кооперації [5, 55]. При цьому організаційні моделі не передбачають суттєвих змін у відносинах власності, тобто співробітництво державного і приватного партнерів відбувається шляхом залучення третіх організацій (наприклад при передачі в концесію). До моделей фінансування проектів ДПП відносять оренду, лізинг, інтегроване проектне фінансування. Щодо коопераційної моделі ДПП, то тут розуміються будь-які форми і методи об'єднання зусиль декількох партнерів, які можуть набувати різних форм.

Відповідно до класифікації Світового банку, моделі ДПП за рівнем втручання приватного партнера поділяються на чотири основні групи: 1 група – контракти з управління та лізингу, де приватний партнер бере на себе управління проектом на певний час, а власність та інвестиційні зобов'язання залишаються за державою; 2 група – концесії, в яких приватний партнер бере на себе управління державним проектом на певний час разом з інвестиційним ризиком («реконструкція, управління, передача»; «реконструкція, лізинг або оренда, передача»; «спорудження, реконструкція, управління, передача»); 3 група – нові проекти, які передбачають, що приватний партнер або спільне з державною підприємство будує та керує об'єктом протягом визначеного терміном контракту; 4 група – відчуження власності (Divestitures), яке передбачає, що приватний партнер купує частку об'єкту у держави напряду через публічне пропозицію або приватизацію [6]. Щодо четвертої групи (відчуження власності) необхідно відзначити, що віднесення до форм ДПП приватизації або викупу частини прав власності є суперечливим, оскільки при передачі державної власності не завжди за державою залишається право встановлювати вимоги щодо відчуженого об'єкту. При цьому цілком можливо вважати формою ДПП участь держави у статутному капіталі акціонерних товариств, але це потребує відповідного законодавчого та нормативно-правового врегулювання.

Таким чином, визначення форм здійснення державно-приватного партнерства на даному етапі є недостатньо врегульованим через недосконалість національної законодавчої та нормативно-правової бази, що перешкоджає розвитку підприємств та залученню зовнішніх інвестицій. Для вирішення цього питання необхідним є прийняття відповідних нормативно-правових актів, що будуть гарантувати й захищати права держави та приватних партнерів.

Список використаних джерел

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524.
2. Горожанкіна М.Є. Державно-приватне партнерство: сучасна модель інтеграції інтересів / М.Є. Горожанкіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 176-182.
3. Мостепанюк А.В. Державно-приватне партнерство як механізм підвищення конкурентоспроможності економіки країни [Електронний ресурс] / А.В. Мостепанюк // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 26. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2011_26/Zb26_38.pdf
4. Павлова Г. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні / Г. Павлова // Публічне управління: теорія та практика: зб. наук. праць. – 2011. - № 3. – С. 130-133.
5. Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні / Т. Лебеда, І. Запатріна // Економіст. – 2011. - № 3. – С. 52-58.
6. Glossary: Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс] /

Режим доступа: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx#management

THE EFFICIENCY OF THE UNIVERSITIES IN TERMS OF GRADUATES' EMPLOYMENT

PITUKHIN E.A.

Budget monitoring center of Petrozavodsk State University
Dr., prof., head of analytical department

NASADKIN M. Y.

Budget monitoring center of Petrozavodsk State University
Postgraduate, programmer

There are various approaches to the evaluation of the university's efficiency in Russia, but all of them are quite diverse and poorly systemized. Monitoring of the higher education institutions' efficiency was carried out by the Ministry of education of Russia. It took into account indicators of infrastructure, international activities, level of entrants, etc. The published results [1] generated wide public resonance, among both academic communities and the media.

This and other known attempts of evaluating the universities' efficiency do not take into account one of the main factors (in economic terms) - the employment of graduates according to the obtained specialization. Indicators that characterize the employment and work of graduates are now collected in Russia as part of Ministry of Education activities [2].

The indicator of universities' efficiency in terms of graduates' employment

The university is considered as an operator which transforms an incoming flow of entrants into the flow of graduates. Here, the parameters that characterize the educational activities of the university are implicitly included into the indicator K . Incoming flow of entrants is characterized by $f_V(E)$ (E is the average score of entrants at the Unified State Exam), response of the system is expressed with employment efficiency $f_W(x_1, x_2, x_3)$. Besides, graduates are subject to external influence - ($f_E(S, D, W)$), which takes into account possible imbalance of supply and demand on the regional labor market and the "cost of living in the region" expressed as the average wage in the region.

Graphically, the scheme of analyzed flows is shown in Fig. 1.

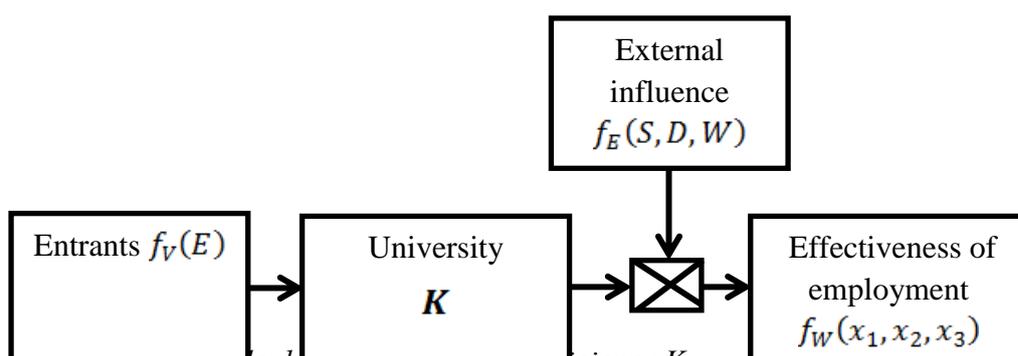


Fig. 1 - the scheme of calculating universities' efficiency K

$f_W(x_1, x_2, x_3) = x_1 \cdot x_2 \cdot x_3$ - the multiplicative measure of graduates employment efficiency is calculated as a product of three indicators: x_1 - the share of graduates employed according to the obtained specialization, x_2 - the share of graduates who have been working on the first job for a year, x_3 - the relative wages during the first year of work.

$$\square_{\square}(\square, \square, \square) = \square \cdot \frac{\square_{\square}(1+\square/\square)}{\ln(2) \cdot (\square/\square)}$$
 where \square is the demand of regional economy in workers, \square – additional supply on the labor market, $\square = \square_{\square\square\square}/\square_{\square\square}$ – solvent demand ratio (the ratio of the average wage in the region $\square_{\square\square\square}$ to the average wage in the country $\square_{\square\square}$) [3].

Mathematical notation for the calculation of K - the indicator of universities' efficiency in terms of employment is the following:

$$\square_{\square}(\square) \cdot \square \cdot \square_{\square}(\square, \square, \square) = \square_{\square}(\square_1, \square_2, \square_3),$$

from where it is easy to calculate indicator K itself.

Testing the concept on a control sample

To test the methodology for calculating the proposed indicator universities and branches working in 11 regions of the Russian Federation (72 high schools and 34 branches) were selected.

Figures 2-4 show the distribution of indicators related to the efficiency of graduates' employment ($\square_1, \square_2, \square_3$). The horizontal axis represents the code of the education specialties group.

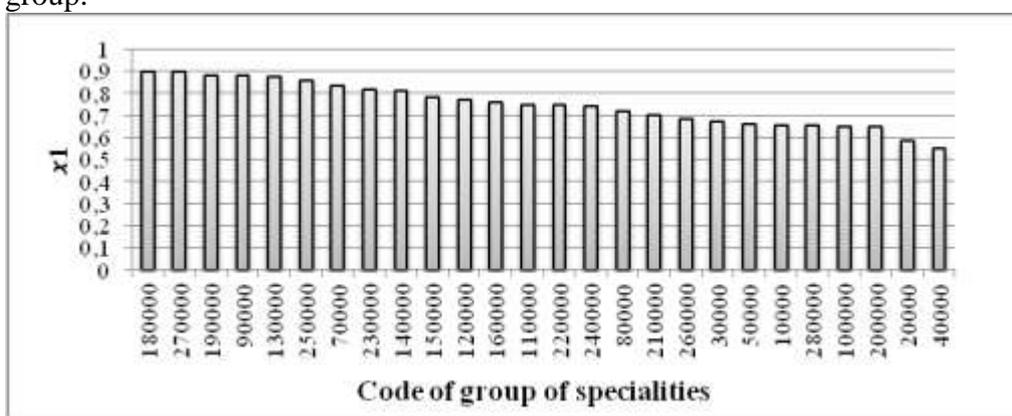


Fig. 2 – graduates employment by groups of specialties

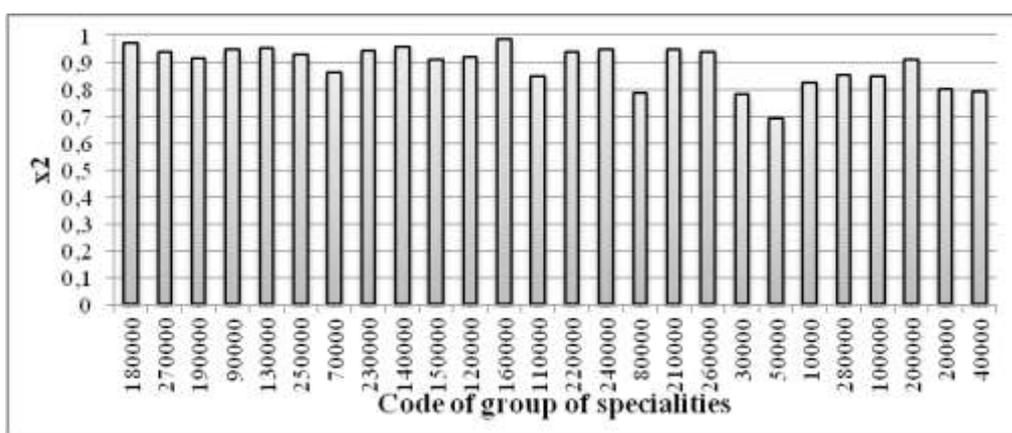


Fig. 3 - the share of graduates who have been working on the first job for a year by groups of specialties

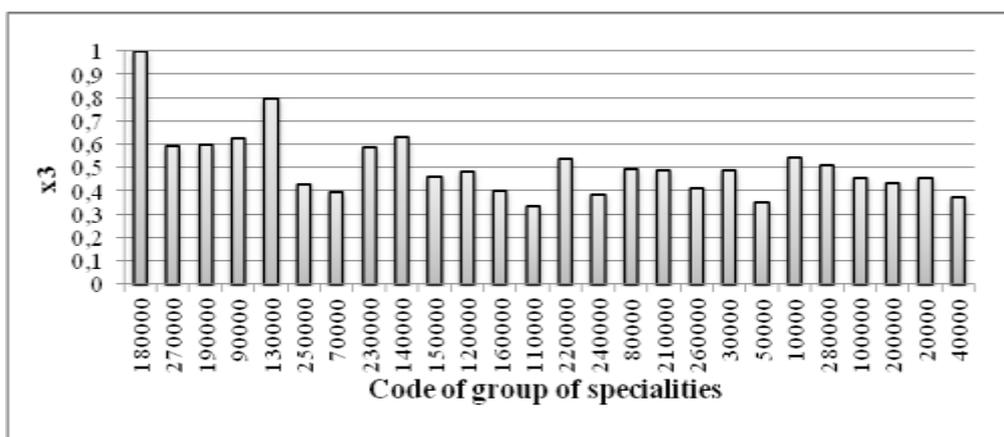


Fig. 4 - the relative wages during the first year of work

It is seen that graduates of specialties like 180000 "Marine engineering", 270000 "Architecture and Construction", 090000 "Information Security", 190000 "Vehicles" and 130000 "Geology, exploration and development of mineral resources" have the highest values of indicators $\square_1, \square_2, \square_3$.

On the basis of all the data, the final indicator is calculated for all universities and all specialty groups. The resulting histogram of the indicator K is shown in Fig. 6. The average value of the universities and branches efficiency is 0.236. 30 (41.7%) of the 72 universities and 11(32.4%) of 34 branches included in the sample have value higher than the average value of the indicator. The mean value of the indicator K for universities is 0,252, and for affiliates - 0,226.

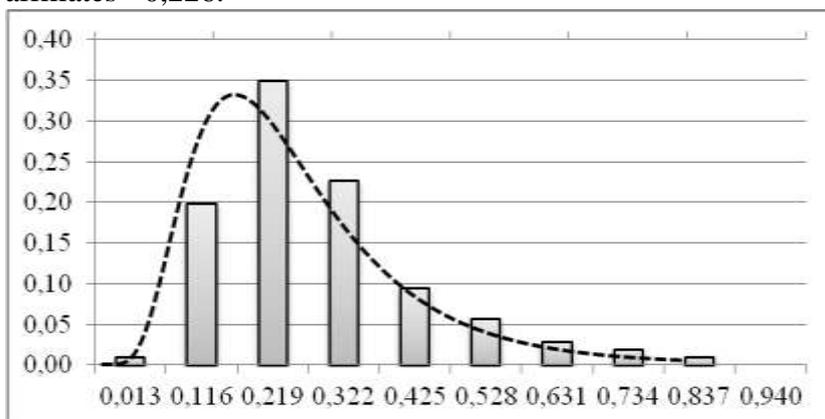
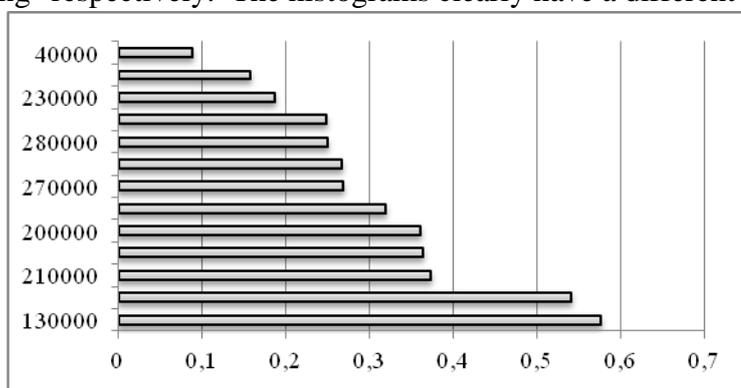


Fig. 6 – histogram of the indicator K

The indicator of universities efficiency in terms of employment makes it possible to carry out more detailed research. Fig. 7 shows values of the indicator K calculated for one of the universities by all groups of specialties. It is seen that level of graduates' employment by different specialties is very uneven (even within single university).

Fig. 7 – values of the indicator K for a sample university by group of specialties

This is confirmed by fig. 8, which shows the partial histograms of indicator K for groups of specialties 030000 "Humanities" and 140000 "Energy, Power Engineering and Electrical Engineering" respectively. The histograms clearly have a different functional form.



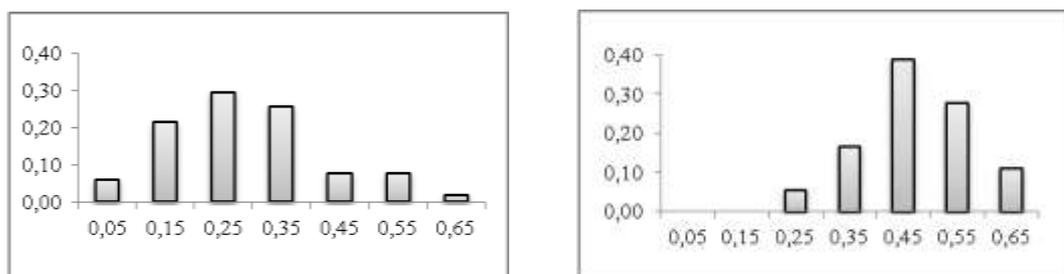


Fig. 8 – partial histograms of indicator K for groups of specialties "Humanities" and "Energy, Power Engineering and Electrical Engineering"

Thus, this indicator can be considered as a standalone tool for ranking universities, taking into account factors such as the employment efficiency, labor market, wages, etc. It is a formal integral value, and here we do not consider the connection of this indicator with other parameters of the university's activity. Withal [4] represents an example of using the indicator within more general task of drawing up ranking of universities across the range of indicators.

Bibliography

1. Результаты мониторинга деятельности государственных вузов и их филиалов [Электронный ресурс]. – URL: <http://минобрнауки.рф/новости/2775>
2. Комплексная методика мониторинга трудоустройства выпускников образовательных учреждений профессионального образования [Электронный ресурс]. – URL: http://симт.рф/docs/metodiki/komplex_metodika.pdf
3. Сигова С.В. Восполнение кадрового дефицита на рынке труда Российской Федерации. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2009. 188 с.
4. Питухин Е.А. Насадкин М.Ю. Оценка качества подготовки выпускников учреждениями профессионального образования. // Университетское управление: практика и анализ. – 2012. - № 6. – С. 46-50.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ ПІДХОДІВ

Парубець О.М.,

кандидат економічних наук,
доцент, докторант

В умовах розвитку мережевої економіки більшість транспортних підприємств втрачають свої конкурентні позиції на внутрішньому і міжнародному ринках транспортних послуг по причині відставання впроваджуваних ними інноваційних технологій від потреб споживачів, відсутності глобального співробітництва в економічній, культурній, соціальній, фінансовій, інформаційній та інтелектуальній сферах з іншими економічними агентами.

Відставання темпів розвитку підприємств транспорту від потреб економіки, господарюючих суб'єктів та населення обумовлюють необхідність пошуку креативних підходів до покращення якості транспортних послуг, перш за все, шляхом зменшення інформаційної складової в структурі їх вартості та економії часу на надання і виконання послуг з перевезення вантажів і пасажирів, транспортно-експедиційних, логістичних та інших послуг.

На заваді формування і розвитку мережевих структур на транспорті виникають наступні проблеми:

- недосконалість правового поля регулювання та відсутність комплексної державної підтримки розвитку транспортних мережевих бізнес-об'єднань, нестача суттєвих стимулів для впровадження новітніх технологій підприємствами транспорту;
- високий ступінь зносу рухомого складу транспорту;
- відсутність державного замовлення та недостатній попит на продукцію підприємств транспортного машинобудування;
- нерозвиненість транспортної і інноваційної інфраструктури, низький рівень застосування інноваційних транспортно-логістичних технологій;
- нестійкі взаємовідносини транспортного та інвестиційного ринків;
- гальмування процесу впровадження мережевих підходів до взаємодії різних видів транспорту та кластерної кооперації транспортної галузі з іншими сферами економічної діяльності;
- наявність економічних, правових, адміністративних, митних та інших бар'єрів на шляху створення мережевих транспортних структур;
- зростання транспортної складової у вартості товарів та послуг, що здійснює негативний вплив на процес ціноутворення в інших галузях економіки;
- незначний обсяг участі вітчизняних підприємств транспорту у міжнародних проектах, що ускладнює їх доступ до сучасних технологій та ринкових принципів організації транспортного бізнесу;
- низький рівень інформатизації транспортних процесів, особливо при взаємодії різних видів транспорту, та рівень безпеки процесу перевезень;
- неповне і неефективне використання транзитного потенціалу держави та інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств різних видів транспорту;
- психологічна неготовність керівників транспортних підприємств та споживачів транспортних послуг до повної комп'ютеризації транспортного процесу.

Відсутність системного підходу до вирішення вищезазначених проблем потребує розробки методологічних засад розвитку мережевих структур на підприємствах транспорту з розробкою критеріїв їх віднесення до того чи іншого виду мереж та оцінки економічної ефективності їх взаємодії в складі транспортних мереж (ТМ).

Концептуальні основи мережевого підходу отримали свій розвиток в 70-80 роках минулого століття завдяки теорії соціального обміну [1, 15], в теперішній час вони застосовуються майже в усіх сферах економічної діяльності, але, на жаль, на транспорті є мало дослідженими. Як засвідчує закордонний досвід, чим вища ефективність взаємодії компаній, тим вище рівень їх конкурентоспроможності [2, 34].

В основу мережевого підходу закладені інформаційні технології, довіра, спільна мета, міжфірмова взаємодія і координація підприємств транспорту (заснована на довгостроковому партнерстві, середньо- і короткостроковому співробітництві), сумісне використання всіх видів ресурсів, пропорційний розподіл фінансово-економічних результатів діяльності в залежності від ступеню участі в створенні доданої вартості [1, 37].

Виходячи з цього, рух в напрямку розвитку глобальної наукомісткої мережевої економіки вимагає вдосконалення управління транспортними потоками, лібералізації ринку транспортних послуг шляхом зняття тарифних і нетарифних бар'єрів, розвитку приватизаційних процесів в транспортній галузі, комерціалізації утримання доріг, збільшення пропускну здатності транспортних вузлів, транспортно-логістичних і термінальних комплексів тощо.

Для обґрунтування ефективності застосування мережевих підходів для об'єднання підприємств різних видів транспорту в складі ТМ необхідно:

- дослідити еволюцію процесів розвитку мережевих бізнес- об'єднань на транспорті на основі використання національного і закордонного досвіду;
- вдосконалити нормативно-законодавчу базу в сфері регулювання діяльності підприємств різних видів транспорту;
- розробити понятійно-категоріальний апарат в площині практичного застосування мережевих підходів в діяльності національних підприємств транспорту;
- встановити закони і закономірності розвитку мережевої економіки та застосування її основних положень в сфері взаємодії суб'єктів в складі ТМ;
- визначити методи наукових досліджень і принципи взаємодії підприємств транспорту в мережевих структурах;
- провести типологізацію ТМ за різними ознаками з узагальненням їх видових категорій та визначенням основних переваг і недоліків;
- розробити методичку оцінки показників ефективності діяльності як окремих транспортних підприємств в мережевих структурах, так і ТМ в цілому.

Використання вищенаведених підходів буде сприяти розробці і впровадженню мережевої концепції управління міжфірмовими взаємовідносинами між суб'єктами транспортної та інших видів діяльності, дасть поштовх для застосування новаторських ідей в транспортному процесі і інноваційному оновленні рухомого складу транспорту, скороченню витрат на здійснення процесу перевезень. В сукупності це призведе до підвищення конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості національних підприємств транспорту, забезпечить прискорення інтеграційних процесів в транспортно-економічний простір країн ЄС та СНД.

Список використаних джерел:

1. Катенев В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур : [монография] / В. И. Катенев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 217 с.
2. Куц С.П. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт / С.П.Куц, А.А. Афанасьев // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – 33-52.

СТАН ВИРОБНИЦТВА ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

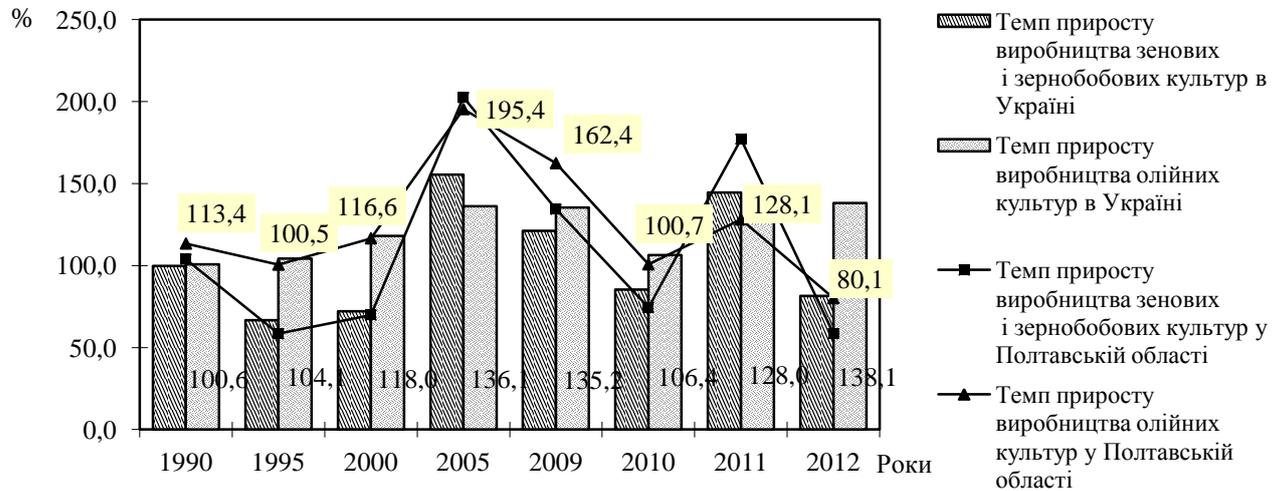
Перетяцько І. В.
аспірант першого року навчання
Полтавської державної аграрної академії

Зростання попиту на жири рослинного походження протягом 90-х років минулого століття призвело до зміни у розподілі посівних площ аграрного сектора України. Значну частку в їх структурі зайняли олійні культури. Так, за останні 20 років площі під соняшником зросли з 1,6 млн. га до 4,1–4,5 млн. га. Розширюються посівні площі й інших олійних культур – таких, як ріпак та соя. Так, за аналогічний період посівні площі ріпаку зросли у 12 разів, сої – у 7.

Управління агропромисловим комплексом та забезпечення його ефективності здійснюється через нарощування конкурентоспроможної продукції, що користується попитом на внутрішньому й зовнішньому ринках. Для підвищення рівня розвитку агропромислового комплексу в цілому необхідною є побудова ефективного організаційно-економічного механізму функціонування кожної галузі. На сучасному етапі однією з найбільш перспективних в Україні є галузь виробництва олійних культур.

Аналіз свідчить, що за останні два десятиліття виробництво олійних культур в Україні зросло більше, ніж у 4 рази, а в Полтавській області – у 3,8 разу, в той час, як виробництво зернових та зернобобових культур в Україні у 2012 р. порівняно з 1990 р.

зменшилося на 9,5 %, а в Полтавській області – на 14,3 %. Темп приросту обсягів виробництва олійних культур у 1990–2012 рр. переважно випереджає даний показник по зернових та зернобобових культурах (рис. 1). Аналіз даних рисунку 1 показує, що виробництво олійних культур має тенденцію до зростання як в Україні, так і в Полтавській області. Хоча в 2012 р. темп приросту виробництва олійних культур у



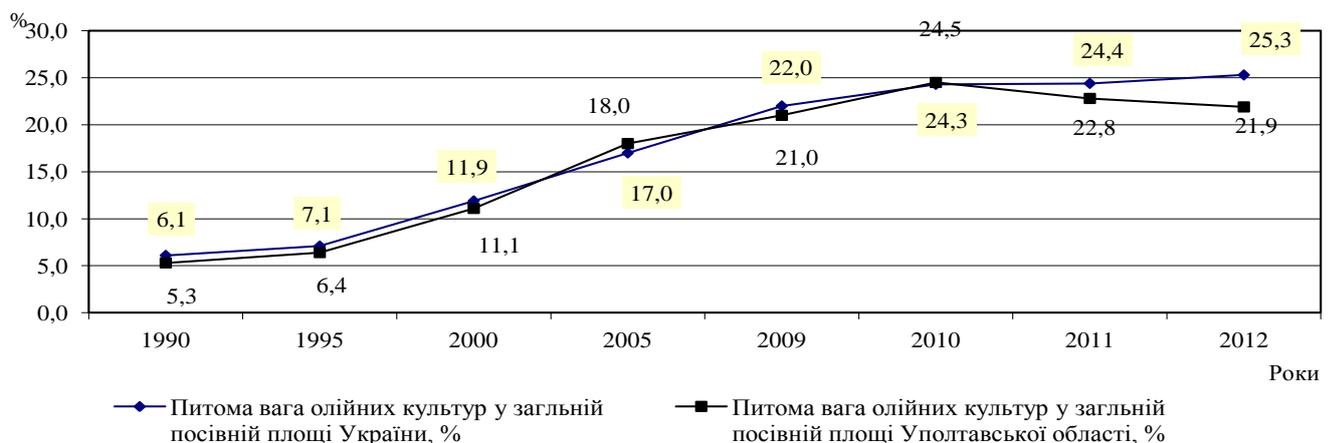
досліджуваному регіоні був нижчим, ніж по Україні (80,1 % – у Полтавській області, 138,1 % – в Україні), загальна тенденція виробництва олійних культур – зростаюча.

Рис. 1. Темпи приросту виробництва зернових і зернобобових та олійних культур в Україні й Полтавській області у 1990–2012 рр., %

Джерело: розраховано автором за даними [1, 2]

Зважаючи на постійне нарощування обсягів виробництва олійних культур, проаналізуємо динаміку їх частки у загальній структурі посівних площ України та Полтавської області (рис. 2).

Рис. 2. Питома вага олійних культур у загальних посівних площах



України та Полтавської області в 1990–2012 рр., %

Джерело: розраховано автором за даними [1, 2, 3]

Як видно з даних рисунку 2, питома вага олійних культур у загальній посівній

площі України та Полтавської області має тенденцію до зростання. Особливо стрімке збільшення посівних площ під даними культурами спостерігалось у 1995–2010 рр. (показник частки олійних культур у посівній площі України зріс із 7,1 % у 1995 р. до 24,3 % у 2010 р.). Аналогічна тенденція спостерігалась і в Полтавській області (6,4 % у 1995 р. та 24,5 % у 2010 р.).

У 2011 р. досліджуваний показник дещо знижується (до 24,4 % в Україні та 22,8% у Полтавській області), а в 2012 р. значення питомої ваги олійних культур в загальній посівній площі України зростає до 25,3 %, у Полтавській області – знижується до 21,9 %.

Виробництво олійних культур у Полтавській області має тенденцію до зростання: протягом 1990–2012 рр. збільшуються їх посівні площі та валовий збір. Як свідчать дані таблиці 1, посівні площі під соняшником у Полтавській області за досліджуваний період збільшилися на 155,4 тис. га (в 1,8 разу), сої – на 173,4 тис. га (у 17,6 разу), ріпаку – на 8,8 тис. га (у 22 рази). Спостерігалось і зростання валового збору даних культур за досліджуваний період.

Таблиця 1

Посівні площі, виробництво та урожайність олійних культур у Полтавській області, 1990–2012 рр., тис. т (тис., га, ц/га)

Показник	Роки								Відхилення (+;-) 2012 р. від 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	
Соняшник									
Посівна площа, тис. га	86,1	109,8	158,2	186,9	217,1	236,7	233,8	241,5	155,4
Валовий збір, тис. т	174,3	185,5	201,4	287,6	483,9	465,4	543,2	550,5	376,2
Урожайність, ц/га	20,3	16,9	12,7	15,4	22,3	19,7	23,2	22,8	2,5
Соя									
Посівна площа, тис. га	9,8	0,7	10,1	89,7	110,0	170,0	140,1	183,2	173,4
Валовий збір,	10,	1,0	11,	13	18	22	33	25	247,

тис. т	8		7	1,6	0,7	2,8	2,2	8,5	7
Урожайність, ц/га	11, 0	14, 8	11, 6	14, 7	16, 4	13, 1	23, 7	14, 1	3,1
Ріпак									
Посівна площа, тис. га	0,4	0,3	5,1	7,2	27, 7	8,5	16, 4	9,2	8,8
Валовий збір, тис. т	0,6	0,1	3,2	11, 5	56, 1	15, 7	30, 2	21, 5	20,9
Урожайність, ц/га	12, 9	4,7	6,3	16, 0	20, 3	18, 3	18, 4	23, 4	10,5

Джерело: [1, 3]

Однак слід відмітити, що, незважаючи на постійне зростання посівних площ та валового збору, врожайність олійних культур залишається порівняно невисокою. Так, аналіз даних таблиці 2 свідчить, що зростання посівних площ під олійними культурами відбувається досить інтенсивно (особливо площ під соняшником), хоча характер такого зростання неоднаковий. Оцінка врожайності олійних культур вказує на нестабільність її динаміки. Спостерігається як її зростання, так і різке зниження. Такі тенденції не є позитивними з точки зору агротехнології та підвищення економічної ефективності галузі. Таким чином, виробництво олійних культур у Полтавській області відбувається екстенсивним шляхом.

Таблиця 2

Темпи приросту посівних площ та урожайності олійних культур у Полтавській області, 1995–2012 рр., %

Показник	Роки						
	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Соняшник							
Темп приросту посівної площі, %	27,5	44,1	18,1	16,2	9,0	-1,2	3,3
Темп приросту урожайності, %	-16,7	-24,9	21,3	44,8	-11,7	17,8	-1,7
Соя							
Темп приросту посівної площі, %	-92,9	1342,9	788,1	22,6	54,5	-17,6	30,8
Темп приросту	34,5	-21,6	26,7	11,6	-	80,9	-

урожайності, %					20,1		40,5
Ріпак							
Темп приросту посівної площі, %	- 25,0	1600,0	41,2	284,7	- 69,3	92,9	- 43,9
Темп приросту урожайності, %	- 63,6	34,0	154,0	26,9	-9,9	0,5	27,2

Джерело: розраховано автором за даними [1, 3]

Ефективне функціонування галузі залежить від ресурсного потенціалу виробництва та організаційно-економічного механізму, що забезпечує організацію, оптимізацію та контроль за діяльністю галузі в цілому. На рисунку 3 визначено основні складові ефективного функціонування галузі виробництва олійних культур та їх взаємозв'язок з погляду забезпеченості ресурсами й дієвого організаційно-економічного механізму.

Отже, виробництво олійних культур у Полтавській області стрімко зростає. Про це свідчить розширення посівних площ під олійними культурами та зростання їх валових зборів. Проте, негативним залишається те, що виробництво олійних культур відбувається екстенсивним шляхом.

Рис. 3. Організаційний механізм функціонування галузі виробництва олійних культур



Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел

1. Експрес-випуск Державної служби статистики України № 06.1-31/38. [Електронний ресурс]. – режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Портал Аграрного сектору України. [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://agroua.net/statistics>.
3. Статистичний щорічник Полтавської області за 2011 рік.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМ

Тухтарова Т.К.,
науковий співробітник Дніпропетровського
обласного інституту післядипломної
педагогічної освіти

У ХХІ столітті становище особистості в суспільстві, її матеріальні і моральні потреби, шанс реалізувати себе прямо залежать від рівня освіченості людини, а інтелектуальний потенціал стає головним фактором можливості інноваційного, а відтак прогресивного розвитку суспільства. Джерело добробуту та розквіту країни, зміцнення її ролі у світі вбачається саме в системі освіти. Більшість держав світу намагаються підняти на новий рівень освіченість громадян. І таке прагнення насамперед зумовлене залежністю між розвитком суспільства і системою освіти. Виказуючи думку про вплив освіти на усі сфери людського життя, практично всі дослідники пов'язують розвиток економіки країни із важливістю розвитку освіти та її якісними перетвореннями.

Зі становленням і розвитком незалежної Української держави постало завдання розробки власної державної освітньої політики. Україна як європейська держава має свої історичні і правові традиції, які перебувають в процесі закономірного розвитку і потребують вирішення багатьох проблем, зокрема в освітній сфері. Досить часто, говорячи про необхідність подальшого реформування сфери освіти, багато політиків, науковців, державних та громадських діячів підіймають питання якості освіти.

Щоб об'єктивно оцінити стан національної освіти в Україні та визначити перспективи її подальшого розвитку, доцільно було б не тільки проаналізувати реформаційні процеси, що відбулись в державі, а і більш детально зупинитись на визначенні поняття якості освіти.

В Україні проблема забезпечення якості освіти завжди перебувала на важливому плані суспільної уваги. Про це свідчать ті реформи в галузі, які були запроваджені за часів незалежності Української держави. Багато українських дослідників, аналізуючи трансформаційні процеси в сфері освіти, по-різному виділяють їх етапність, однак більшість з них визначає наступність запроваджених реформ як певний результат, що логічно обумовлений соціально-економічним станом розвитку країни.

Першим документом, що визначив політику держави у сфері освіти, став Закон «Про освіту» (1991 рік), в якому освіта визнавалась основою інтелектуального, культурного, духовного та соціально-економічного розвитку суспільства і держави [2]. Це сприяло звільненню педагогічної ініціативи від ідеологічного тиску та появи навчальних закладів нових форм власності.

Важливими подіями стали створення Міністерства освіти України (1992 рік) як центрального державного органу управління освітою, що сприяло інтеграції галузі, формуванню єдиної системи освіти всіх рівнів, та затвердження у 1993 році державної національної програми «Освіта» (Україна ХХІ століття), що окреслила основні

напрямки реформування галузі, зокрема радикальну перебудову управління освітою шляхом її демократизації, децентралізації.

З прийняттям у 1996 році Конституції України держава гарантувала забезпечення доступності і безкоштовності освіти в державних і комунальних навчальних закладах.

У період з 1998 по 2002 роки були прийняті закони прямої дії: «Про професійно-технічну освіту», «Про загальну середню освіту», «Про позашкільну освіту», «Про дошкільну освіту», «Про вищу освіту». Ці закони визначають стратегію розвитку національної освіти, закріплюють її нормативи, вимоги, стандарти, законодавчо регулюють відносини всіх структурних підрозділів освіти. Розпочата робота по розробці стратегічного документа щодо розвитку освіти та підготовці до затвердження цільових державних програм. Стратегічні завдання були сформульовані в урядових програмах і мали на меті не декларативно, а змістовно зробити Україну європейською країною, яка б на основі синтезу кращих національних традицій змогла крокувати в ногу з європейськими і світовими процесами, адекватно й ефективно відповідати на виклики глобалізації.

Наступними важливими подіями у реформуванні української освіти стали: 1) затвердження Національної доктрини розвитку освіти (2002 рік), де була визначена мета державної політики щодо розвитку системи вищої освіти в контексті євроінтеграції, яка передбачала умови для розвитку особистості й творчої реалізації кожного громадянина України, виховання покоління людей, здатних працювати і навчатись протягом усього життя [6]. Позитивним стало те, що були встановлені освітні рівні, які відповідали освітнім стандартам, прийнятим у Європі, а також відповідні освітньо-кваліфікаційні рівні; 2) формування нормативно-правової бази, спрямованої на поліпшення функціонування та інноваційного розвитку освіти, підвищення її якості та доступності, коригування завдань та заходів відповідно до сучасних потреб, інтеграції до європейського освітнього простору; 3) ухвалення Національної стратегії розвитку освіти України на 2012-2021 роки, визначення основних напрямів подальшого розвитку системи освіти [5].

Аналізуючи державну освітню політику, можна констатувати, що за перше десятиріччя своєї незалежності Україна стала чи не єдиною країною на теренах СНД, у якій практично було завершено формування законодавчої бази в сфері освіти. Тож, проблема якості освіти в Україні постала не спонтанно, а в тісному зв'язку з цілою низкою глобальних чинників.

На сьогодні, враховуючи особливості освітніх послуг, які задовольняють як особисті (кінцевий споживач), так і групові (підприємства-роботодавці), і громадські (держава) потреби, про якість освіти можна говорити як про: створення демократичної системи освіти, яка гарантує необхідні умови для повноцінного якісного отримання/надання освітніх послуг на всіх рівнях; індивідуалізацію освітнього процесу за рахунок різноманіття видів і форм освітніх установ та освітніх програм, які враховують інтереси і здібності особистості; конкурентоспроможний рівень освіти як за змістом освітніх програм, так і за якістю освітніх послуг.

Якість освіти, окрім безпосереднього результату навчального процесу, що залежить від професорського-викладацького складу, навчально-методичного процесу, стану матеріально-технічної бази навчальних закладів, інтелектуального потенціалу учнів і студентів, додатково включає затребуваність випускників навчальних закладів, їх службову кар'єру, оцінку з точки зору роботодавців, зв'язки «навчальний заклад – виробництво» тощо. В сучасній концепції освіта розглядається як безперервний, гнучкий, цілеспрямований, демократичний процес отримання знань протягом всього життя людини [1].

Якість безперервної освіти є категорією, яка за своєю суттю відображає різні аспекти освітнього процесу: філософські, соціальні, педагогічні, політичні,

демографічні, економічні та ін. Так, формулюючи поняття якості освіти, можна визначити її через складові, до яких відносяться освітні стандарти, професіоналізм, сучасні технічні засоби навчання, сучасні педагогічні технології, якість навчання, матеріально-технічна та навчально-виробнича база, освітній менеджмент, маркетинг, соціальне партнерство та багатоканальне фінансування [3; 4].

Вимоги до якості освіти в Україні встановлено в державних стандартах освіти, в яких окреслені зміст, обсяги і рівні освітньої та фахової підготовки і які є основою оцінки освітнього та освітньо-кваліфікаційного рівня громадян незалежно від форм здобуття освіти. Державні стандарти освіти розробляються і затверджуються Кабінетом Міністрів України та підлягають перегляду та перезатвердженню не рідше ніж один раз на 10 років.

Державне регулювання якості освіти в Україні здійснюється на основі процедур ліцензування, атестації та державної акредитації навчальних закладів [6]. Ліцензування надає право навчальному закладу здійснювати освітню діяльність. Атестація оцінює якість підготовки учнів та студентів в навчальному закладі. Акредитація встановлює статус закладу по типу і виду, а також надає право видавати документи про освіту державного зразка. Постійно діючими органами, що забезпечують дотримання вимог зазначених процедур є Міністерство освіти і науки України та місцеві органи управління освітою.

Не менш важливим і дієвим засобом забезпечення високої якості освіти є її постійний моніторинг. Його можна трактувати як системний збір, опрацювання, оцінювання й розповсюдження інформації про діяльність освітньої системи на всіх рівнях для безперервного відстеження її стану та прогнозування розвитку.

Досвід реформування системи освіти в Україні показав, що якість освіти – це, в першу чергу, функція якості стандартів освіти та професійної підготовки, інфраструктур внутрішнього і зовнішнього середовища, управління системою освіти.

Враховуючи вище окреслене, можна зробити висновок, що державне регулювання якості освіти в Україні – це складний, багатогранний і нелінійний процес, який повинні постійно координувати й коригувати суб'єкти управління відповідно до соціально-економічних умов його функціонування.

Список використаних джерел:

1. Зайчук В. О. Управління якістю освіти як складова державної освітньої політики / В. О. Зайчук // Педагогіка і психологія. – 2007. - № 1.
2. Закон України «Про освіту» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 34. – С. 452.
3. Казаков В. Г. Качество образования / В. Г. Казаков. – Оренбург, 2001. – С. 38.
4. Калініна Л. Специфіка інформаційного управління закладами освіти / Л. Калініна // Освіта і управління. – 2003. – Т. 6, Ч. 3. – С. 47.
5. Красняков Є. В. Формування державної політики в галузі освіти України на загальнодержавному рівні / Є. В. Красняков // Вісник державної служби України. – 2010. - № 3. – С. 19-24.
6. Сиченко В. В. Механізми регулювання системи освіти: сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / В. В. Сиченко. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 400 с.

Секция 11. Экономическая безопасность

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

**Вігісова М.Д., студентка 3-го курсу ДонНУЕТ
Коновал О.А., асистент ДонНУЕТ**

В умовах ринкових відносин, коли держава не відповідає за результати фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечення економічної безпеки стає однією з найбільш важливих і актуальних проблем його життєдіяльності.

В сучасних умовах господарювання перед керівниками підприємств постає складна задача захисту економічних інтересів підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечення його стабільного розвитку та підвищення ефективності функціонування. Тобто актуальною задачею вищого керівництва стає забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства, що потребує систематичної оцінки та аналізу.

Забезпечення економічної безпеки відіграє важливу роль в забезпеченні стабільного функціонування та зростання економічного потенціалу підприємства.

Наукові дослідження свідчать, що організація сучасної підприємницької діяльності потребує доопрацювання і створення системи економічної безпеки, яка б урахувала ті загрози, що можуть бути спричинені зовнішньою або внутрішньою сторонами щодо підприємства. Серед вітчизняних і зарубіжних учених-економістів немає єдиного визначення терміна "економічна безпека".

Найбільш поширеним є визначення економічної безпеки підприємства як стану ефективного використання його ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) та існуючих ринкових можливостей, що дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) і забезпечити його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії .

У зв'язку з цим економічна безпека підприємства стала розглядатися набагато ширше – як можливість забезпечення його стабільності в різноманітних, у тому числі й у несприятливих, умовах, які виникають у зовнішньому середовищі, незалежно від характеру його впливу на діяльність підприємства, масштабу і характеру внутрішніх змін. Використовуючи слово «загроза» у визначенні економічної безпеки, автори, на жаль, не мають однозначної думки щодо його трактування. Під загрозою безпеки підприємства, на думку С.Дубецької [1] слід розуміти потенційну чи реальну подію, процес чи явище, яке здатне порушити його стійкість та розвиток чи призвести до припинення його діяльності. В той же час, В. Тамбовцев [1] поняття «загроза» розглядає як «зміни в зовнішньому або внутрішньому середовищі, які приводять до небажаних змін предмета безпеки (підприємства)». В свою чергу Д.Зеркалов в своїх працях під поняттям «загрози економічній безпеці підприємства» розуміє дію дестабілізуючих природних і/або суб'єктивних факторів, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для організації. На думку Є. Олейникова, загрозу слід розуміти як найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність умов і факторів, що створюють небезпеку інтересам різних суб'єктів. О. Бандурка, В. Духов, К. Петрова та І. Черв'яков розглядають економічну загрозу як потенційну можливість завдання шкоди суб'єктам господарюючої діяльності з боку окремих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто поява загрози визначає потенційну можливість економічних втрат для підприємства. Реакція останнього на появу загрози має проявлятися у формуванні передумов для відбиття можливої небезпеки.

Визначення поняття «економічна безпека підприємства» наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 - Аналіз визначення понять «економічна безпека підприємства»

Автор	Визначення
У рамках поняття економічної безпеки як загрози	

Д. Ковальов та Т. Сухорукова [1]	«Економічна безпека підприємства - це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності».
В. Забродський [1]	« Економічну безпеку - це «кількісна і якісна характеристика властивостей підприємства, що відображає здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішніх та внутрішніх економічних загроз».
В. Шликов [2]	«Економічна безпека підприємства- це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз».
Г. Мінаєв [3]	«Економічна безпека - це захищеність життєво важливих інтересів організації від загроз в економічній сфері».
Т. Соколенко [1]	«Економічна безпека – це стан, при якому стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу меж адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони».
У рамках сутності ресурсно-функціонального підходу	
Є. Олейников [1]	"Економічна безпека - це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів».
Васильців Т.Г. [4]	"Економічна безпека підприємства – це такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найефективніше використання ресурсів, інтелектуального і кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування".
Судоплатов А.П. Лекарев С.В. [4]	"Безпека підприємства – це такий стан його правових економічних і виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних і інформаційних ресурсів, яке виражає здатність підприємства до стабільного функціонування".

Дещо інше розуміння економічної безпеки підприємства, але щодо впливу зовнішнього середовища, наводить В. Тамбовцев [2], визначаючи як стан підприємства, при якому ймовірність небажаної зміни якихось якостей, параметрів належного йому майна впливу на нього зовнішнього середовища невелика.

У рамках підходу до економічної безпеки підприємства як стану, що обумовлений впливом зовнішнього середовища, слід зазначити ресурсно-функціональний підхід. Автори цього підходу економічну безпеку підприємства розглядають як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства у певний час і в майбутньому». Із цією метою Є. Олейников розглядає сукупність процесів, що відбуваються в організації, з усіма їхніми характерними рисами і взаємозв'язками, які становлять єдину родинну групу з погляду їхньої функціональної ролі в забезпеченні економічної безпеки підприємства і, разом узяті, відіграють важливу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства. У ресурсно-функціональному підході як основні напрямки економічної безпеки підприємства розрізняють сім

функціональних складових: інтелектуально-кадрову, фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну і силову.

При вивченні сутності ресурсно-функціонального підходу до розуміння економічної безпеки підприємства можна відзначити що його основна перевага – комплексний характер, оскільки в рамках цього підходу досліджуються найважливіші фактори, що впливають на стан функціональної складової економічної безпеки підприємства, вивчаються основні процеси, що впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональної складової економічної безпеки підприємства, і розробляються заходи щодо забезпечення максимально високого рівня функціональної складової економічної безпеки підприємства.

Проте, при такому широкому підході, як ресурсно-функціональний губиться сутність економічної безпеки, тобто вона ототожнюється із самою діяльністю підприємства та її ефективністю.

Також треба звернути увагу на підходи до економічної безпеки підприємства, які можна назвати вузькофункціональними, тобто ті, які розглядають економічну безпеку підприємства з позиції окремого аспекту його діяльності.

Розробка вузькофункціональних напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства необхідна, оскільки дозволяє провести детальні дослідження обраного аспекту діяльності підприємства і показати конкретні шляхи і способи забезпечення економічної безпеки підприємства в тій або іншій сфері його діяльності. Проте відсутність єдиного розуміння економічної безпеки підприємства може значно знизити результативність вузькофункціонального підходу.

Еволюція поглядів на сутність економічної безпеки підприємства стимулювала виникнення нового, комплексного підходу, який би дозволив вивчати її як системне поняття, де передбачене застосування різних важелів для протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам з метою захисту корпоративних економічних інтересів і створення безпечних умов для розвитку підприємства.

Після проведення дослідження теоретичних аспектів визначення «економічної безпеки підприємства», можна сказати, що на нашу думку економічна безпека – це система ефективного використання ресурсів підприємства, яка допомагає йому протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам.

Список літератури:

1. Шульга І.П. Економічна безпека підприємства як економічна категорія / І.П. Шульга // Академічний огляд. – 2010. – №2 (33). – С. 37 – 42.
2. Васильчак С.В., Веселовський А.І. Економічна безпека та її складова в сучасних умовах / С.В. Васильчак, А.І. Веселовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 98 – 105.
3. Отенко І.П., Олійник Т.В. Управління економічною безпекою підприємства за критерієм його адаптивності / І.П. Отенко, Т.В. Олійник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. №38. – С.108-112.
4. Петрина О.Б. Передумови формування та зміст економічної безпеки підприємства / О.Б. Петрина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. Вип. 20.3. – С.206-216.

Секция 12. Экономика труда и управление персоналом

РОЛЬ КОНКУРСНОГО ОТБОРА В ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Алиева С.В.
профессор кафедры менеджмента и маркетинга,

Конкурсный отбор является одним из самых заметных факторов изменения кадрового потенциала организации, оказывая влияние на состояние профессиональной среды. Работники, входящие в организацию, изменяют ее демографический и профессионально-квалификационный состав, общеобразовательный и культурный уровень. В связи с этим конкурсный отбор становится наиболее значимой предпосылкой для создания условий формирования профессиональной среды.

Понятие профессиональная среда наиболее разработано в психологии труда. Обычно под ней подразумевается совокупность предметных и социальных условий труда. Предметная сторона среды – это предмет, средства, орудия труда, это объективно необходимые действия и операции, а также объективно заданные извне системы организаций и иерархических отношений. Социальная сторона профессиональной среды – это межчеловеческие отношения, организационный микроклимат, восприятие и осознание самими участниками разных сторон труда, отношение к труду [3,104.]. Такое понимание профессиональной среды как условий деятельности позволяет проанализировать возможности конкурсного отбора в ее трансформации.

На этапе формирования кадрового потенциала организации конкурс понимается как соревнование между двумя и более кандидатами за занятие вакантной должности. Следует отметить, что само понятие конкурса применительно к обеспечению организации трудовыми ресурсами не является чем-то новым. Его всегда использовали для формирования кадрового потенциала в тех сферах трудовой деятельности, которые являлись значимыми для развития общества, престижными, привлекательными для многих людей и, следовательно, имелось значительное число претендентов. В советском трудовом праве он устанавливался, например, для артистов, профессорско-преподавательского состава вузов, режиссеров, сотрудников НИИ и т.д.

Понимание и обоснование мысли о том, что не все люди способны в равной степени хорошо выполнять одну и ту же работу, а, следовательно, их необходимо отбирать по определенным критериям, содержится уже в трудах древних ученых. Так в Ведах, древнейшем литературном памятнике Индии отмечается: «Две одинаковые руки создают неодинаковое...» [4, 291]. Позднее в работах мыслителей государств Западной Европы и России можно найти более обстоятельное обоснование необходимости отбора граждан на государственную службу. В одном из документов середины XVII в. чиновникам Разрядного приказа предписывалось: «А буде которые служилые люди учнут государю бити челом, то им за старостью, или увечьем, или за болезнею на государеву службу идти не мочно» [2, 87].

В современных российских условиях конкурсный отбор стал достаточно распространенной процедурой. Многие организации осознали, что кадры – основной ресурс компании, поскольку от профессионализма работников зависит прибыль и благополучие фирмы. В связи с этим конкурсный отбор должен быть ориентирован не только на использование оценочных процедур, позволяющих выявить профессиональные знания и умения, но и на определение личностных диспозиций, таких как: ценностные ориентации, установки, мотивы и т.д., характеризующие пригодность работника с точки зрения ценностно-аксиологической составляющей его профессиональной культуры.

Вместе с тем, данная процедура может давать «сбои», поскольку основное внимание уделяется формированию конкурсной комиссии, этапов прохождения испытания и в завершении зачастую формальная сдача квалификационного экзамена. Как можно заметить при такой организации конкурса не ставится задача выявления лучшего претендента, поскольку в основном выбор происходит между двумя

альтернативами: «прошел» - «не прошел». Отсюда следует, что рассмотрение конкурса исключительно в таком аспекте не гарантирует приход в профессиональную среду наиболее достойных кандидатов. Поэтому внимание должно быть обращено на процедуру конкурсного отбора, на поиск мероприятий, которые бы обеспечивали объективный качественный отбор.

Конкурсный отбор играет значительную роль в развитии организации, способствуя поднятию престижа должности; привлечению большего количества кандидатов; повышению объективности решения о приеме на работу; демократизации и открытости сферы управления персоналом; внедрению новых технологий кадровой работы; повышению качества сбора персональной информации и др. Однако главная роль конкурсного отбора состоит в изменении профессиональной среды, ее обновлении в соответствии с заданным вектором социокультурного проектирования.

Для проведения качественного профессионального отбора необходим системный подход к процедурам проведения конкурса. Это означает, прежде всего, то, что должны быть оптимизированы технологии конкурсных процедур. В связи с этим такие проблемы, как разработка критериев отбора, определение форм, методов и этапов проведения конкурса, а также привлечение экспертов должны быть тесно взаимоувязаны. К примеру, такие критерии отбора как установки на инновации и творчество потребуют и соответствующих технологий их выявления, что в свою очередь внесет коррективы в формирование и подготовку экспертной комиссии.

Конкурсный отбор оказывает значительное влияние на профессиональную среду, выполняя функции: защитную, социально-ориентированную, профориентационную, развивающую.

Защитная функция проявляется в закрытии доступа в профессиональную среду непрофессионалов. Благодаря селекции отсеиваются претенденты, не только не соответствующие требованиям профессии, но и не имеющие ценностные ориентации, свойственные людям данной профессиональной общности.

Кроме того, профессиональный отбор выполняет функцию рационального использования и развития профессиональных возможностей человека, поскольку позволяет им прийти в соответствующую профессиональную среду, в которой он будет развиваться как профессионал, чувствовать себя комфортно, что обеспечивает удовлетворение базовых социальных потребностей работника.

В-третьих, профессиональный отбор выполняет функцию трансляции профессионального опыта, принадлежащего другим профессиональным сообществам, обогащая предметную подсистему профессиональной среды новыми знаниями, передовыми достижениями, эффективными методами и приемами работы. Смысл ее состоит в том, что, человек, поступающий в профессиональную среду из другой, находящейся на более высоком уровне развития профессиональной культуры способен привнести в нее современные профессиональные знания, передовые умения и навыки, наполнить ее новыми ценностями. Поэтому эта функция всецело работает на качество профессиональной среды [1, 99].

В-четвертых, конкурсный отбор выполняет профориентационную функцию, поскольку выявляет профессиональные склонности и интересы к профессиональной деятельности. Это происходит в ходе конкурсных процедур, позволяющих обнаружить имеющиеся у кандидата на вакантную должность профессионально важные качества.

Вместе с тем, выявленные функции несут в себе позитивный смысл при условии качественного профессионального отбора. В противном случае профессиональная среда будет подвержена негативному влиянию входящих в нее работников и в дальнейшем будет источником дисфункций в профессиональной деятельности. В то же время, все усилия трансформировать профессиональную среду с помощью конкурсного отбора могут быть сведены на нет, если она выступает антагонистом, внося беспорядок, противодействия и др. Следовательно, с одной стороны, конкурсный отбор должен

быть качественным, а с другой - профессиональная среда должна быть соответствующим образом организована, чтобы способствовать профессиональному становлению каждого входящего в нее участника трудового процесса.

Список литературы

1. Алиева С.В. Трансформация профессиональной среды государственной службы в технологиях конкурсного отбора// Ученые записки СКАГС. – 2007. – №3. – С. 99.
2. Демидова Н.Ф. Служилая бюрократия в России и ее роль в формировании абсолютизма. – М., 1987. – С.87.
3. Маркова А.К. Психология профессионализма. - М., 1996. - С.104.
4. Управление персоналом: учебник/ Общ. ред. А.И.Турчинова. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – С.291.

МОТИВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В СТРУКТУРЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА

Горьковенко Н.А.
Аспирант ФГБОУ ВПО РГУПС

Современные организации во главу угла ставят вопрос эффективности использования своих потенциальных возможностей, т.е. полноту использования имеющегося потенциала. Одним из основных ресурсов организаций являются человеческие ресурсы, которые определяют успешность их работы, рыночную устойчивость, а также перспективы стратегического развития. В сложившихся экономических условиях все меньшую роль играют материально-вещественные факторы и все большую приобретают научно-технические знания, квалификация, корпоративная культура, т.е. актуальной становится проблема качественных характеристик персонала.

На сегодняшний день назрела проблема нехватки инновационно-ориентированных сотрудников – гибких, способных к генерированию и реализации новаций, с высоким уровнем освоения профессиональных компетенций, который обусловлен уникальностью и эффективностью сочетания знаний, умений, навыков и личностных качеств для успешной деятельности во всех сферах жизнедеятельности общества. Наряду с этим ограничены возможности использования и развития инновационного трудового потенциала и эффективного вовлечения подобных сотрудников в трудовую деятельность.

Состояние современной экономики и недостаточно четкие направления ее развития не позволяют дать оценку современной системе подготовки и переподготовки кадров и определить, сколько и каких специалистов должны готовить системы высшего и послевузовского образования, исходя из текущих и перспективных потребностей экономики.

Управление человеческими ресурсами является для организаций необходимым условием существования и представляет собой целенаправленную деятельность, обеспечивающую эффективное управление персоналом и в интересах предприятия, и в интересах самих сотрудников.

Эффективность управления человеческими ресурсами зависит от того, насколько успешно сотрудники организации используют свой трудовой потенциал при реализации стоящих перед ней целей, а также от механизма формирования мотивационного потенциала. Через трудовой потенциал осуществляется оценка труда и человеческого фактора в производстве. Основу трудового потенциала работника составляет мотивация труда, которая определяется совокупностью движущих сил,

побуждающих человека к целенаправленной деятельности: интеллектуальные и физические качества человека, влияющие на производственную деятельность.

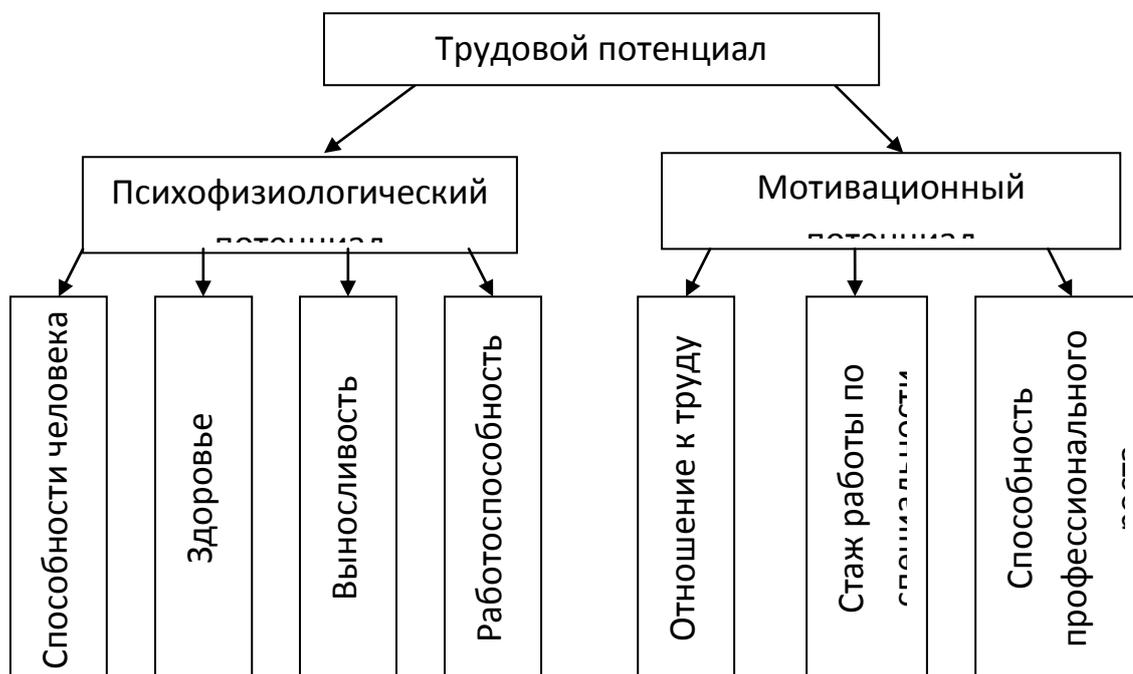


Рис. 1. Составляющие трудового потенциала

Из рисунка видно, что мотивационный потенциал предприятия определяет способность адаптации к сложившимся условиям и влияния на изменения этих условий, а также в какой степени работник будет развивать и использовать свои способности в процессе трудовой деятельности.

Понятие «мотивационный потенциал» используется для того, чтобы определить насколько работники организации удовлетворяют реальные потребности производства. Уральский социолог Н.И. Шаталова одна из первых начала основательно разрабатывать понятие трудового и мотивационного потенциала. По ее мнению, мотивационный потенциал работника характеризует его возможность соответствовать требованиям, предъявляемым рабочим местом к его отношению к труду [1, 42]. Основываясь на этом определении можно сконструировать следующую дефиницию: мотивационный потенциал – это совокупность наиболее значимых для работника мотивов трудовой деятельности, которые обуславливают его отношение к труду, и могут быть реализованы в его профессиональной деятельности. Иначе говоря, мотивационный потенциал – мера наличных ресурсов работника в отношении к своей работе, которая реализуется в степени, соответствующей потребностям производства.

Характер мотивационного потенциала создает предпосылки для разного рода деятельности, а его оценка требуется для выявления резервов повышения трудового потенциала и определения мероприятий по их использованию:

- низкий мотивационный потенциал: со стороны работника наблюдается индифферентное отношение к целям организации;
- средний мотивационный потенциал: появляется включенность в организацию на уровне патерналистских потребностей;
- высокий мотивационный потенциал: полная включенность и идентификация работника с целями организации.

Разное состояние мотивации создает предпосылки для разного характера деятельности. Зная характеристику мотивационного потенциала можно дать оценку системе управления персоналом с точки зрения полноты использования имеющихся скрытых возможностей, повысить качество труда, а также прогнозировать степень успешности внедрения новых, современных производственных технологий и своевременно принимать меры по повышению уровня этого потенциала.

Чтобы определить степень мотивационного потенциала работника необходимо:

- 1) Разработать анкеты с вопросами мотивации трудовой деятельности.
- 2) Провести тестирование работников с целью выявления преобладающих типов мотивации в организации.
- 3) Обработать результаты тестов.
- 4) Получить оценку результатов от экспертов.
- 5) Сделать соответствующие выводы по оценке.
- 6) По итогам внести необходимые рекомендации.

Разрабатывая программу мотивации персонала необходимо учитывать тот факт, что она должна быть направлена, в первую очередь, на повышение удовлетворенности персонала предприятия. При разработке такой программы важны выбор принципов мотивации в соответствии с ситуацией в организации и в отрасли, описание материальной и нематериальной компенсации и разработка системы оплаты труда и премирования [2, 63]. Мощным инструментом мотивации персонала является оценка, так как своевременная и адекватно оцененная квалификация будет гарантировать дальнейший рост производительности труда работников, однако только если труд работника будет оценен соответственно его ожиданиям.

Оценка деятельности работника включает в себя контроль выполнения должностных обязанностей, сроков и качества работ, а также достижения поставленных целей. Периодическая оценка квалификации и таких деловых качеств персонала как компетентность, ответственность, эффективность работы дает возможность проанализировать эффективность деятельности организаций через призму качества подготовки персонала и оптимизировать его численность. Такая оценка обычно проводится в виде экзамена или тестирования, где работники в письменной или устной форме отвечают на вопросы по специальности согласно своей квалификационной группе. Следовательно, только имея сильную организационно-методическую основу, можно будет провести качественную и оперативную оценку квалификации работника по виду деятельности и получить объективный результат.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что повышение эффективности работы предприятия достигается посредством реализации программы повышения мотивации персонала, на что указывает экономический расчет: прибыль предприятия увеличится, следовательно, увеличатся база материального стимулирования и выплаты работникам. Постоянное обучение сотрудников и анализ качества их работы позволяет организациям своевременно реагировать на рыночные изменения и корректировать свой бизнес, а результаты оценки качества персонала служат основой для дальнейших направлений кадровой работы.

Список литературы

1. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника. М.: Юнити-Дана, 2003. - 400 с.
2. Старкова Е.Ю. Механизм формирования мотивационного потенциала как фактор эффективного управления человеческими ресурсами // Креативная экономика. – 2011. №11(59).- С. 61- 65.

ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ГУДВИЛЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Жигунова А.В.

к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО РГУПС

Существующие теории мотивации позволяют судить о мотивах и стимулах экономического поведения индивида в организации. Одновременно существующие теории мотивации не ориентированы на решение актуальных управленческих задач, возникающих в условиях формирования механизмов и институтов рыночной экономики, в частности при формировании социально-трудовых отношений системы «человек–производство». С появлением новых взглядов на теорию управления и организации, меняется представления о теории мотивации и мотивационных факторах. Появление таких областей экономической науки, как инновационная экономика, позволяет взглянуть на мотивацию с точки зрения особенностей каждого отдельного индивида, основных доминант его экономического поведения и социальной реализации.

Условия деятельности работника при формировании и развитии социально-трудовых отношений напрямую оказывают влияние на его экономическое поведение. В течение последних лет реализуется интенсивное и целенаправленное институциональное строительство. Это в большей степени относится к институтам, имеющим значимую социальную компоненту [1, 56-57]. В современных условиях при разработке и применении мотивационных механизмов больше внимания уделяется экономическим аспектам мотивации, в то время как социально-психологические элементы мотивации отсутствуют, устарело методическое обеспечение данного процесса, а также неэффективны мотивации, ориентированные на современные теории поведения трудовых ресурсов в организации. Используемые до сих пор модели мотивации не эффективны, так как изменились условия функционирования организаций: форма собственности, социально-трудовые отношения, трудовые ценности и т.д.

Большинство трудовых ценностей работников, формируемых в системе социально-трудовых отношений, в последнее время значительно изменились: возросла значимость стимулирующих доплат к заработной плате, надежности и интересности работы, а также возможности достичь определенных результатов. В данных условиях система мотивации трудовых ресурсов представляет собой механизм взаимодействия объекта мотивации и организации.

Формирование инструментов мотивации социально-трудовых отношений в системе «человек–производство», осуществляется с учетом следующих системных принципов:

- цели инструментов мотивации должны находиться во взаимном соответствии с целями структурных подразделений и организации в целом, что требует формирования комплекса мотивационных воздействий, приведенному на практике в соответствие с мотивационными возможностями;

- построение системы мотивации осуществляется с учетом ее целей, а реализация системы мотивации направлена на привлечение и закрепление квалифицированных работников, повышение заинтересованности работников в профессиональном росте и развитии, достижение поставленных задач структурными подразделениями и организацией в целом, а также наращивание гудвилла через развитие системы «человек–производство»;

- инструменты мотивации ориентированы на учет экономического поведения персонала, его целей, ценностей и максимально соответствуют интересам работника;

- инструменты мотивации взаимосвязаны и взаимозависимы;

- инструменты мотивации устойчивы и динамичны.

На основании анализа трудовых ценностей можно сделать вывод, что существует проблема недостаточно эффективных инструментов мотивации, а также,

что данные инструменты в недостаточной степени учитывают нематериальную составляющую. При этом нематериальное мотивирование персонала, наряду с материальным, в современных условиях становится наиболее значимым условием эффективной трудовой деятельности.

Основными требованиями к инструментам мотивации на сегодняшний день с учетом формирующихся социально-трудовых отношений и ценностей являются следующие:

- учет мотивационных факторов, присущих отдельным категориям персонала, и обеспечение оптимального совпадения доминант экономического поведения и разработанной в организации системы мотивации;
- сочетание материальной и нематериальной составляющей;
- зависимость вознаграждения от результатов работы за определенный период, а также справедливость и прозрачность системы оплаты;
- конкурентоспособность заработной платы, формирующейся в рамках материальной составляющей;
- направленность на развитие инновационной деятельности, непрерывность процесса саморазвития, повышения квалификации и т.д.;
- включение в состав нематериальной составляющей социальной мотивации.

Последнее требование в условиях возрастающей конкуренции и необходимости наращивания кадрового потенциала играет значительную роль.

Мотивационный инструментарий представляет собой систему, в которой на современном этапе развития рынка конкуренция перешла из области продуктов, услуг и технологий в область трудовых ресурсов и социально-трудовых отношений. Для того, чтобы деятельность предприятия была эффективной, необходимо стимулирование работников к достижению корпоративных целей. При этом инструментом, обеспечивающим результативность мотивации, является мотивационный аудит.

Основные цели проведения мотивационного аудита:

- оценка эффективности существующей системы мотивации;
- определение соответствия системы мотивации нормативным документам;
- рекомендации по необходимости изменения системы мотивации;
- корректировка системы стимулирования персонала под новые цели организации;
- оценка соответствия системы мотивации целям организации;
- оптимизация мотивационного бюджета;
- оценка мотивационного потенциала персонала;
- создание условий для совершенствования системы мотивации;
- оценка необходимых ресурсов, требуемых для развития системы мотивации.

В зависимости от целей руководства, особенностей деятельности, динамики рынка труда разнятся и ключевые цели мотивационного аудита. Проведение мотивационного аудита направлено на решение следующих задач:

- 1) оценки текущей мотивационной стратегии;
- 2) оценки системы мотивации и анализа взаимосвязей между мотивационными системами и моделями стимулирования с учетом нормативных документов; оценки результативно стимулирующих воздействий; диагностики системы мотивации на линейном уровне;
- 3) оценки мотивационного потенциала посредством выявления элементов актуальных и базовых потребностей, оценки элементов демотивации, требующих коррекции;
- 4) оценки соответствия существующей системы мотивации стратегии развития предприятия, ее целям и мотивам работников, соотнесения мотивационных затрат получаемому эффекту, а также навыков руководителей в сфере мотивации ожиданиям персонала;

5) составления рекомендаций по корректировке стратегии, структуры и процедур мотивации персонала.

Среди методов реализации мотивационного аудита выделим:

- интервью (экспертные, структурированные);
- анализ;
- наблюдение;
- анкетирование и тестирование;
- статистические методы обработки.

Набор конкретных методов зависит от уровня организации и категорий персонала. Следует отметить, что в организациях с различной отраслевой направленностью и корпоративной культурой методики для идентичных категорий персонала могут значительно отличаться. Оценка мотивационного потенциала трудовых ресурсов реализуется посредством осуществления оценочных мероприятий на основе различных диагностических методик, специализированных методов сбора и анализа информации. Полученные в ходе мотивационного аудита результаты используются для совершенствования или разработки системы мотивации, а также развития отдельных инструментов кадровой политики.

Таким образом, представленные рекомендации позволяют разработать эффективный мотивационный инструментарий, который сделает возможным решение кадровых проблем, обеспечит увеличение кадрового потенциала за счет притока и сохранения квалифицированных кадров, а также удержание уже адаптированных специалистов, прошедших обучение по соответствующим программам, повышение удовлетворенности работников трудом и их производительности путем воздействия на социально-трудовые отношения эффективными инструментами социальных технологий.

Список литературы

1. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004.

ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Кравцова Т.Г.

*К.е.н., ст. научн. сотрудн. отдела проблем формирования социального капитала
Института демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи, Киев, Украина*

Глобализация – это объективный процесс развития цивилизации, сопровождающийся, помимо очевидных социально-экономических выгод, дестабилизацией социально-трудовых отношений (СТВ) в связи с усиливающейся взаимосвязанностью субъектов мирового хозяйства. В этом контексте все большую актуальность приобретает проблема сохранения стабильности национальных экономик под влиянием кризисных явлений, затрагивающих мировое сообщество в целом. Необходимо подчеркнуть, исключительно рыночными механизмами невозможно решить наиболее острые проблемы сферы трудовых отношений, присущие капиталистической глобализированной системе в связи с циклическим и нестабильным характером функционирования ее тесно взаимосвязанных элементов. Интенсификация общественно-экономических изменений приводит к росту неопределенности и уязвимости работников, обуславливает социально-экономическую стратификацию населения, социальное исключение и другие негативные явления.

Учитывая возложенные на государство задачи по оценке как краткосрочных, так и долгосрочных тенденций социально-экономического развития, а также возможности более комплексно и взвешенно подойти к регулированию социально-экономических процессов с учетом национальных интересов, именно на него возлагается задача по выработке эффективного механизма регулирования СТВ с оптимальным сочетанием

различных рыночных и нерыночных рычагов с целью смягчения воздействия негативных факторов, прежде всего в сфере социальной защиты работников, а также безработных и других наиболее уязвимых слоев населения.

В практической плоскости реализация эффективной стратегии регулирования социально-трудовых отношений прежде всего остро ставит на повестку дня проблему деполитизации государственных решений в трудовой сфере, а также формирование в обществе адекватной институциональной среды и социально-психологического климата, благоприятных для реализации продуктивных преобразований. Основные усилия государства и общественности должны быть направлены на качественное обновление системы общественных ценностей и потребительских предпочтений с целью преодоления противоречия между долгосрочными и краткосрочными целями развития государства.

Учитывая определяющую роль государства в проведении реформаторской деятельности, а также в формировании в обществе соответствующих императивов и позитивных установок, ключевой предпосылкой реализации продуктивной политики в сфере СТВ является коренное реформирование системы государственного управления в направлении существенного роста его качества и эффективности.

В контексте вышеизложенного, среди наиболее актуальных задач:

– разработка и реализация действенной программы борьбы с коррупцией и правовым нигилизмом на всех уровнях государственной власти (и в обществе в целом) и формирование подкрепленного реальными шагами и достижениями позитивного имиджа государственной власти;

– инициирование всеобъемлющего комплексного социокультурного процесса модернизации государства, в котором управленческие и технологические решения полностью будут подчинены гуманитарным целям и соотнесены с экономическими ресурсами и задачами [1, С. 4];

– синтез модели обновленных социально-трудовых отношений и обоснование основных этапов системных преобразований с учетом ключевых приоритетов, социально-экономических показателей и характеристик развития страны, а также доминантных долгосрочных тенденций общемирового общественного развития;

– введение инновационных управленческих технологий и гуманистических принципов функционирования социального пространства государственных структур в соответствии с принципами демократии, открытости, и консолидации для достижения общих целей; наращивание институционального капитала.

– качественное усложнение системы государственного управления за счет формирования более тесных и комплексных взаимосвязей между его подсистемами для согласования общих задач и достижения эффекта синергии.

– четкое определение и разграничение обязанностей, сфер и объемов административно-имущественной ответственности органов и субъектов государственного управления, осуществляющих регуляторную деятельность в сфере СТВ; институализация общественного контроля и свободного и полноценного доступа граждан к организационной и финансовой информации о реализации государственными институтами мероприятий в трудовой сфере.

Вопросы функционирования сферы социально-трудовых отношений и ее эффективности должны анализироваться через призму общей стабильности институтов

и верховенства права в стране Среди первоочередных направлений - совершенствование трудового законодательства с целью его адаптации к современным реалиям и требованиям социально-экономического развития, а также приведение в соответствие с европейскими стандартами защиты прав работников в рамках задекларированных на высшем уровне целей евроинтеграционной политики. Основные усилия правозащитников должны быть сосредоточены на выработке обязательных для соблюдения всеми институтами процессуальных установлений, игнорирование которых предусматривает применение адекватных правовых средств [2, С. 114].

Из-за обострения негативных явлений усиления социально-экономической незащищенности и уязвимости работников, первоочередной задачей является установление и обеспечение государством законодательного соблюдения «справедливых» социально ориентированных правил и норм функционирования социально-трудовых отношений, и внедрение в хозяйственную практику эффективных средств правовой защиты работников.

С учетом современных международных стандартов правового обеспечения трудовой сферы можно выделить следующие приоритеты развития цивилизованной системы регулирования социально-трудовых отношений: 1) права человека в сфере трудовых отношений, занятости, сотрудничества в трудовых отношениях, 2) условия труда, заработная плата, рабочее время и время отдыха, безопасность и гигиена труда, производственная среда, охрана труда, бытовое обслуживание, жилищные условия и время отдыха, социальное обеспечение, регулирование и охрана труда отдельных социальных групп и особых категорий работников, 3) защита трудовых прав, трудовые споры, юридическая ответственность [3, 4].

Важным направлением законотворческой работы также является приведение нормативно-правового обеспечения сферы СТВ в соответствие с новейшими глобальными тенденциями и вызовами общественно-экономического развития:

- существенное расширение перечня средств правового регулирования взаимоотношений работника с работодателем с учетом новейших тенденций развития и структурных характеристик рынка труда;
- разработка и реализация законных методов регулирования нестандартных форм занятости;
- формирование действенного механизма создания дополнительных рабочих мест;
- реализация организационно-правовых и налоговых механизмов стимулирования роста социальной ответственности бизнеса;
- обоснование эффективного налогового механизма регулирования договорных отношений;
- разработка действенных антикризисных механизмов противодействия и минимизации негативных последствий социально-экономической нестабильности в сфере социально-трудовых отношений.

Инициирование государственной властью конструктивных изменений и достижение ощутимых результатов касательно эффективного противодействия кризисным явлениям в трудовой сфере в перспективе обусловит дальнейшие позитивные трансформации в ключевых сферах общественно-экономической системы

страны за счет оздоровления институциональной среды, сглаживания проявлений социально-экономической стратификации общества и консолидации граждан.

Литература:

1. Культурные факторы модернизации: доклад / А.А.Аузан, А.Н.Архангельский, П.С.Лунгин, В.А.Найшуль. – М., СПб. : Фонд «СТРАТЕГИЯ 2020», 2011. – 221 с.
2. Лаврінчук І.П. Забезпечення трудових прав за Європейськими стандартами // Юридична наука. – №1(1), 2011. – С. 113-118.
3. М.М. Грекова пріоритетні напрями удосконалення трудового законодавства України під впливом міжнародних трудових стандартів // Форум права. – №2, 2012. – С.154-160.
4. Крылов К. Д. Цивилитарная концепция правовой реформы в сфере труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lawcenter.ru/publisher/c12>.

СЕРТИФИКАЦИЯ КВАЛИФИКАЦИЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

**Перемышленникова Д.Е.
Аспирант ФГБОУ ВПО РГУПС**

Современные экономические реалии представляют все более строгие требования к уровню развития человеческого капитала. Человеку, как носителю рабочей силы, главного движущего элемента развития страны, отдается решающая роль в формировании инновационной экономики, что предполагает максимальное и всестороннее использование человеческих ресурсов.

Анализ ситуации на российском рынке труда свидетельствует о несоответствии уровня квалификации специалистов требованиям современного рынка труда. Данная тема довольно широко обсуждается на профессиональном, научном и бытовом уровнях. Существующее несоответствие между выпускниками российской образовательной системы и потребностями рынка труда вызывает вполне обоснованную обеспокоенность, поскольку в условиях глобализации экономики квалифицированные человеческие ресурсы становятся одним из наиболее важных факторов, определяющих конкурентоспособность страны.

В настоящее время практика оценки квалификаций специалистов различных отраслей экономики, а также выпускников учреждений профессионального образования, в действительности, представляет собой квалификационный экзамен или аттестацию, которые носят формальный характер и фактически не подтверждают реальный уровень овладения необходимыми профессиональными компетенциями. В силу этого диплом или сертификат, выступает документом, подтверждающим прохождение курса обучения, но не является гарантом соответствия квалификации. В этих условиях работодатель при приеме нового работника на работу не имеет возможности изначально оценить уровень его квалификации и компетентности.

Основными причинами сложившейся на рынке труда ситуации выступают:

- несовершенство механизма взаимодействия бизнес-сообщества и системы профессионального образования;
- отсутствие единых норм и требований к квалификационным характеристикам работников;
- отсутствие единой общероссийской системы подтверждения уровня

квалификации работников.

Для устранения данных недостатков целесообразно, чтобы именно работодатель, являющийся непосредственным потребителем услуг профессиональных учебных заведений, имел возможность формулировать необходимые качественные и квалификационные характеристики специалиста.

Довольно распространена ситуация, когда квалификационные характеристики молодого специалиста, недавнего выпускника системы профессионального образования не соответствует требованиям компаний, ориентированных на инновационное развитие. Эффективность функционирования компании в условиях новой экономики, для которой характерны появление на рынке крупных международных компаний, усложнение принципов управления производственными процессами и совершенствование технологий, предъявляет иные требования к уровню освоения компетенций и оценке степени владения ими.

Неоспоримым фактом является то, что работодатель как субъект производственной деятельности может правильно и объективно определить потребности своего производства и требования к профессионализму персонала. Только он имеет возможность сформулировать максимально эффективный профессиональный стандарт, который обеспечит высокие результаты менеджмента производственного процесса, экономики и всего предприятия в целом. Именно профессиональный стандарт является фундаментом функционирования всей системы профессионального образования.

Также возможность участия работодателя на стадии формулирования необходимых компетенций служит гарантом востребованности молодого специалиста на рынке труда, сокращает период его профессионального становления, способствует профессиональной адаптации. Сертификация квалификаций осуществляется на добровольной основе, и ее результат является собственностью специалиста, который получает несомненное преимущество на рынке труда. У выпускников профессиональных учебных заведений не возникает неудовлетворенности профессиональным образованием и профессиональной подготовкой, несовпадения профессиональных ожиданий и реальной действительности.

Профессиональный стандарт – это основополагающий элемент системы сертификации квалификаций, который в свою очередь, является неотъемлемой составной частью новой парадигмы сотрудничества между образованием и бизнес-сообществом.

Профессиональные стандарты в целом предназначены для использования в разработке федеральных государственных образовательных стандартов всех уровней профессионального образования, программ обучения в системе дополнительного профессионального образования, а также могут использоваться в кадровой работе предприятий и учреждений. Преимуществом разработки профессионального образовательного стандарта является то, что в основу его структуры и содержательного компонента положены интересы работодателей в отношении профиля компетенций специалистов. Такой стандарт является продуктом коллективной деятельности работодателей, дифференцированных по видам экономической деятельности, который в том числе отражает квалификационные требования к профессиям. Требования включают в себя, наряду с другими данными, перечень конкретных должностных обязанностей, рассматриваемых с точки зрения знаний, умений и навыков, необходимых работнику. [1, 23]

Профессиональные стандарты – это новый тип документов, которые регламентируют требования к работникам, задействованных в современных трудовых процессах. Их функция заключается в раскрытии основных особенностей трудовой деятельности, выполняемой работником, определении требований к их профессиональной компетентности и образовательному уровню. Также особенное внимание уделяется требованиям, предъявляемым при найме персонала на работу. Эти требования представляют собой основу для формирования системы оценки и сертификации квалификаций.

Сертификация персонала представляет собой процедуру, заключающуюся в документальном подтверждении соответствия квалификации персонала требованиям профессионального стандарта. Данная процедура проводится независимой от работодателей и образовательных учреждений организацией, наделённой такими полномочиями. Сертификация – это внешняя оценка, проводимая независимыми экспертами, представляющими интересы профессионального сообщества, которые руководствуются стандартизованными показателями и критериями, позволяющим достигать унифицированных параметров оценочных процедур. Выданный после прохождения документ представляет собой официальное подтверждение соответствия качественных характеристик работника к предъявляемым государством требованиям и служит гарантом востребованности работника на рынке труда.

В свою очередь, сертификация не является заменой базового образования и никаким образом не умаляет его ценность. Напротив, именно их взаимодействие является основой для формирования высококлассных специалистов, отвечающих современным реалиям, а значит и обладающих конкурентными преимуществами на рынке труда. Сертификация позволяет постоянно совершенствовать уровень профессиональных квалификаций, обеспечивая объективную и независимую оценку.

Сертификация позволяет систематизировать многообразные профессиональные характеристики и требования, постоянно их обновлять в соответствии с потребностями рынка труда, что дает возможность повышения качественных характеристик работников и формирует механизм управления человеческими ресурсами страны.

Список литературы

1. Мамедова Н.А. Профессиональный стандарт в системе формирования образовательных программ повышения квалификации государственных служащих// Современные проблемы науки и образования, 2009. – № 6.

СЕРТИФИКАЦИЯ КВАЛИФИКАЦИЙ КАК МОТИВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ НЕПРЕРЫВНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Кирищцева И.Р., Скорев М.М.

профессор кафедры «Экономика, учет и анализ» Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Ростовский государственный университет путей сообщения», доктор экономических наук, доцент;

студент 3 курса Южного федерального университета

Формирование инновационных производств, являющееся приоритетным вектором развития российской экономики, невозможно без одной из главных ресурсных составляющих – высокопрофессиональных работников. В связи с этим большое значение придается качественной подготовке кадров в системе

профессионального образования и повышения квалификации персонала отечественных предприятий.

Готовность и желание индивидов выполнять свою работу являются одними из наиболее важных факторов успеха функционирования любой хозяйственной организации. От работника нельзя добиться высокого положительного результата обычным принуждением к труду, то есть вопреки его воле и желанию. Если отчетливо представить картину условий, побуждающих его к действию, и знать к чему он стремится, выполняя работу, можно без особого принуждения и постоянного контроля обеспечить выполнение работы наиболее результативно и наилучшим образом с точки зрения достижения целей организации. Главная задача здесь заключается в развитии мотивационного процесса и рабочей среды до уровня, который способен стимулировать работников достигать результаты, соответствующие ожиданиям руководства.

Такой процесс, мотивирующий работников постоянно повышать свою квалификацию, позволяет реализовать сертификация профессиональных квалификаций работников предприятия. Это новшество в обеспечении качества подготовки высококвалифицированных специалистов, востребованных рынком труда. Сертификация квалификаций является актуальной и практически значимой как для системы профессионального образования, так и для предприятий всех отраслей национальной экономики. Стоит отметить ряд объективных причин, обуславливающих такое положение. Это и необходимость достоверной и независимой оценки уровня подготовки выпускников вузов, и возможность создания конкурентных преимуществ при трудоустройстве выпускников по специальности.

В основе процесса сертификации лежит демонстрация соискателем имеющихся у него знаний, умений и опыта, осуществляемая на добровольной основе. Результаты сертификации, то есть присужденная квалификация, принадлежит кандидату и он может распоряжаться ею по своему усмотрению. При этом квалификация должна признаваться рынком труда.

Целью сертификации профессиональных квалификаций является:

– сочетание процессов обучения и повышения квалификации с экспертно-аналитическими, научно-исследовательскими и методическими работами, способствующими как повышению уровня профессиональной подготовки специалистов, так и уровня обеспечения безопасности в целом;

– организация и совершенствование системы непрерывной и комплексной подготовки специалистов;

– актуализация образовательной деятельности в соответствии с международными стандартами, обеспечивающая признание выдаваемых дипломов и свидетельств в зарубежных странах.

– унификация подготовки и повышения квалификации специалистов различных отраслей экономики в Российской Федерации;

Качество сертификации зависит от нескольких параметров:

– качества используемого диагностического инструментария, который должен четко соответствовать характеру и содержанию оцениваемых компетенций;

- процедуры оценки, которые должны включать в себя комплексные практические задания, подлежащие выполнению в реальной трудовой среде (на рабочем месте);

- участия в оценке представителей работодателей.

Если сертификацию рассматривать как процесс, то можно выделить входные и выходные данные, механизмы управления и обеспечения ресурсами. Под выходными данными сертификации понимаются беспристрастность и достоверность проведения процедур. Беспристрастность полученных результатов сертификации зависит, в первую очередь, от таких факторов как независимость лиц, заинтересованных в результатах сертификации, а также органов, реализующих процедуры сертификации. Что касается достоверности, то данный показатель зависит от технической компетентности органов по сертификации. В целом можно сказать, что достоверность и беспристрастность выступают критериями, учет которых обеспечивает качество сертификации.

Внедрение централизованного института сертификации квалификаций в различных отраслях, позволит независимо подтверждать профессиональные знания и умения соискателей, полученные в результате участия в той или иной программе профессионального образования и обучения. Это даст возможность создать систему взаимодействия рынка труда и образования на совершенно новой высококачественной основе.

Инструмент сертификации квалификаций включает в себя порядок и процедуру сертификации. Порядок сертификации представляет собой последовательность действий соискателя для повышения разряда, а процедура сертификации – сам процесс нахождения соответствия профессиональных квалификаций соискателя требованиям профессионального стандарта.

Порядок сертификации включает следующие процедуры:

- подача соискателем заявления и приложенных к нему документов;
- рассмотрение документации;
- принятие решения;
- обеспечение соискателя информацией;
- идентификация компетенций соискателя на соответствие требованиям профессионального стандарта;
- при необходимости – дополнительная подготовка кандидата, осуществляемая после идентификации компетенций, для восполнения недостающих компетенций;
- принятие решения о выдаче сертификата;
- выдача сертификата квалификации;
- квалификационный экзамен на соответствие требованиям профессионального стандарта, то есть оценка соответствия компетенций по уровням квалификации;
- инспекционный контроль соответствия сертификации квалификаций.

В качестве критериев оценки практических умений и навыков выделяются следующие показатели:

- качество выполненной работы;
- умение работать с технической документацией;
- соблюдение правил техники безопасности.

Иногда процедура сертификации профессиональных квалификаций может совмещаться с процедурой итоговой аттестацией выпускников учреждений профессионального образования. Важнейшим достижением в работе по созданию системы сертификации стала глубокая интеграция потенциала и кооперация профильных учебных заведений системы высшего профессионального образования и предприятий, задействованных в работах по созданию и реализации концепции сертификации выпускников и специалистов.

Инструмент сертификации квалификаций органично вписывается в систему мониторинга достижения поставленной цели в сфере непрерывного образования. Он реализуется на основе определенных принципов, к основным из которых следует отнести: целостность; оперативность; приоритет управления; научность; прогностичность, универсальность [1, 58]. Данный инструмент так же выступает гарантом признания уровня работника не только одним руководителем, но и всеми работодателями в данной сфере.

Положительным моментом внедрения системы сертификации профессиональных квалификаций на федеральном уровне является снижение степени и продолжительности периода безработицы, повышение мотивации к образованию и обучению, что содействует решению экономических задач, сокращению затрат на образование, а также стимулирует сотрудничество заинтересованных сторон – работников, работодателей, служб занятости.

Процесс сертификации квалификаций способствует мотивации труда, которая может осуществляться двумя основными способами:

- самостоятельная мотивация работника, реализуемая посредством поиска, выявления и выполнения такого вида деятельности, который удовлетворяет потребности или же приближает его к достижению цели;
- мотивирования работника руководством предприятия посредством повышения заработной платы, повышения в должности и других стимулов.

Мотивы труда, как правило, появляются, когда в распоряжении общества или работодателя имеется набор средств, необходимый для данного направления мотивации, который соответствует социально обусловленным потребностям работника. Именно трудовая деятельность должна быть средством приобретения этих благ, причем с меньшими материальными и моральными издержками, чем другие пути и виды деятельности. В обоих случаях в виде стимула выступает инструмент сертификации квалификаций.

Таким образом, инструмент сертификации квалификаций является мотивационным началом к непрерывному образованию персонала, дает возможность человеку оценить свою конкурентоспособность и соответствие критериям данной профессии, предоставляет руководству возможность, путем дополнительного образования, мотивировать работников на достижения более высоких результатов в профессиональной деятельности.

Список литературы

1. Киришиева, И.Р. Формирование системы мониторинга конкурентоспособности услуг пригородных перевозок железной дороги / И.Р. Киришиева // Вестник Ростовского государственного университета путей сообщения. – 2006. – № 1. – С. 57–61.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ В СИСТЕМЕ СЕРТИФИКАЦИИ КВАЛИФИКАЦИЙ ПЕРСОНАЛА

Скорев М.М., Кирищинева В.И.

зав. кафедрой «Экономика, учет и анализ» Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Ростовский государственный университет путей сообщения», доктор экономических наук, профессор;

ассистент кафедры «Экономика, учет и анализ» Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Ростовский государственный университет путей сообщения»

В условиях инновационного развития российской экономики особого внимания для внедрения новой техники и технологии требуется обеспечение высокого профессионализма работников. В связи с этим возникает необходимость в модернизации институтов воспроизводства трудовых ресурсов, что обеспечило бы разрешение данной проблемы [1, 85]. Одним из таких институтов является институт сертификации квалификаций, который на сегодняшний день направлен на решение этих задач, что значительно расширяет сферу применения сертификации. Развитие новой экономики в настоящее время определяет, что ей подлежат не только продукция, процессы и услуги, но и квалификация работников предприятия, а также процессы управления качеством подготовки персонала.

В традиционном понимании квалификация работника представляет собой совокупность свойств работника, которые характеризуются объемом его профессиональных знаний и трудовых навыков, являющихся основой трудовой деятельности на данном рабочем месте. Квалификация показывает качество профессиональной подготовки работника, его готовность к исполнению труда при высокой отдаче и нормальном режиме. Степень профессиональной квалификации работников предприятия характеризует их возможность качественно выполнять свои функции как в штатных, так и в экстремальных условиях, быстро адаптироваться в постоянно изменяющихся ситуациях, а также успешно приобретать новые знания и умения.

В практике национальной экономики для получения определенного уровня квалификации требуется соответствующее образование, которое можно получить как в процессе освоения образовательных программ, так и в процессе трудовой деятельности человека. Квалификация присваивается выпускнику учебного заведения и затем происходит перманентный процесс становления и повышения квалификации в практической деятельности. При этом квалификация работника определяет его трудовые функции в соответствующей области профессиональной деятельности. В зависимости от квалификации, работнику присваивается определенный разряд.

Такой подход, сложившийся в российской практике, не позволяет оценить предпринимательскую активность работника, поскольку не учитывает меру его ответственности. Для определения уровня квалификации в комплексе «полномочия–ответственность» наиболее конструктивное решение предложено в приказе № 148н Министерства труда и социального развития Российской Федерации от 12 апреля 2013 г. [2]. В соответствии с ним уровни квалификации содержат описание обобщенных требований к работникам. Они определяются такими показателями как широта полномочий и ответственность, характер умений и характер знаний. Кроме того, приказ определяет минимальные требования к образованию соответствующего уровня

квалификации и основные пути достижения квалификации каждого уровня. Следовательно, основой определения уровня квалификации в настоящее время выступает не только широта полномочий, как было ранее, но и мера ответственности, которую несет работник в зависимости от своих полномочий.

Развиваемая в настоящее время система сертификации профессиональных квалификаций – это механизм взаимодействия между сферами труда и образования, в основе которого лежат партнерские и взаимовыгодные отношения. В процессе их совместной деятельности в рыночных условиях хозяйствования система будет создавать условия для консолидации усилий партнеров в решении важнейших проблем, связанных с эффективной профессионализацией молодых работников, кадровым обеспечением предприятий, повышением качества человеческого капитала трудовых ресурсов и, в целом, достижением и поддержанием экономического роста в регионах и в стране в целом [3].

Основные принципы оценки и сертификации профессиональных квалификаций закладываются в:

- профессиональных стандартах;
- процедуре оценки и сертификации;
- компетенциях зарегистрированных экспертов-экзаменаторов и экспертов по сертификации, которые являются профессионалами-практиками в определенной области деятельности, а также владеют процедурой оценки и сертификации квалификаций;
- постоянном профессиональном росте сертифицируемого персонала и экспертов;
- открытости и независимости системы оценки и сертификации квалификаций.

Фундаментом сертификации квалификаций выступают профессиональные стандарты, компетенции которого формируют базис образовательного стандарта. Следовательно, профессиональные стандарты, таким образом, формируют прозрачность и преемственность дипломов и сертификатов, посредством заложенных в них трудовых функций. Противоречивостью этой связи является то, что значительная часть трудовых функций, требования, к компетенциям которых отражены в профессиональных стандартах, может быть освоена в процессе трудовой деятельности. Это определяет периодичность системы оценки и сертификации квалификаций, а также непрерывность системы обучения.

Содержательную часть профессиональных стандартов, процедур оценки и сертификации квалификаций определяет бизнес-сообщество в лице союзов работодателей и профсоюзов под консолидированным началом Российского союза промышленников и предпринимателей. Подобный подход обусловлен тем, что есть такие аспекты трудовой деятельности, которые должны определяться работодателем, так как напрямую связаны с техническим и технологическим уровнем производства, что устанавливает трудовые функции работника на предприятии и формирует его профессиональные компетенции. Именно они интегрируются в профессиональный стандарт конкретной квалификации. По результатам анализа трудовой деятельности можно разрабатывать новые варианты профессиональных стандартов на основе формирования последовательности действий, связанных выявлением конкретных трудовых функций и установлением требований к их реализации, которые должны быть выражены через умения, знания и широкие компетенции.

Вышеизложенное позволяет сформулировать основные функции профессионального стандарта в системе сертификации квалификаций:

- создание нормативной базы для общей поддержки обучения персонала;
- формирование общей информационной базы организации, содержащей требования к должностям для всех участников трудового процесса;
- разработка механизма взаимодействия с учебными заведениям отраслевого подчинения;
- формирование совокупности требований к знаниям, умениям, полномочиям и ответственности в соответствии с потребностями, определяемыми условиями профессиональной деятельности;
- консолидация требований к компетентности в профессиональной деятельности, обусловленные бизнесом и поддерживаемые образовательным сообществом;
- связь профессиональных стандартов и уровня подготовки персонала;
- создание базиса для установления уровня квалификации.

В структуре макета профессионального стандарта выделены уровни профессиональной квалификации по видам экономической деятельности. Профессиональный стандарта включает следующие компоненты: общие положения; паспорт профессионального стандарта; карточки видов трудовой деятельности; описание единиц профессионального стандарта; виды сертификатов, выдаваемые на основе профессионального стандарта; разработчики профессионального стандарта; лист согласования; экспертиза и регистрация профессионального стандарта.

Следовательно, профессиональный стандарт направлен на решение задач в области управления и образования, к которым следует отнести проведение оценки и сертификации квалификаций персонала хозяйствующих субъектов, а также выпускников учреждений профессионального образования. При этом сертификаты профессиональной квалификации не дублируют дипломы о профессиональном образовании. Они предназначены для признания и подтверждения соответствия квалификаций граждан требованиям профессиональных стандартов.

Таким образом, профессиональные стандарты разрабатываются с подробной характеристикой нормативных требований к результатам и качеству выполнения работниками трудовых функций, подлежащих измерению. На их основе функционирует система добровольной сертификации квалификаций персонала, которая обеспечивает соответствие требованиям профессиональных стандартов в определенной области профессиональной деятельности и, по сути, является признаком рыночных отношений и развивающегося гражданского общества в стране.

Список литературы

1. Киришиева, И.Р. Модернизация институтов воспроизводства трудовых ресурсов / И.Р. Киришиева, М.М. Скорев // Казанская наука. – 2012. – № 2. – С. 85–87.
2. Национальное агентство развития квалификаций // Профессиональные стандарты – URL: <http://www.nark-rspp.ru>.

3. Скорев, М.М. Человеческий капитал сквозь призму сертификации квалификаций / М.М. Скорев, М.М. Скорев // Инженерный вестник Дона: электрон. журн. – 2013. – № 1. – URL: <http://www.ivdon.ru>.

Секция 13. Финансы и налоговая политика

Секция 14. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит;

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Блинова У.Ю.

**профессор кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»,
Финансовый университет при Правительстве РФ**

Парова З.Г.

аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ

Крах финансовой системы и мировой экономической кризис 2008-2009 годов был тревожным сигналом для всего мира. Стало очевидно, что необходимы фундаментальные изменения в управлении компаниями и применении другой операционной модели бизнеса. Такой подход вызывает необходимость переосмысления набора принципов управления и организационного поведения. В настоящее время управление, стратегия и устойчивость должны быть неразделимы. Кроме этого необходимо учитывать интересы и ожидания заинтересованных сторон.

В связи с этим, появилась потребность в особых формах отчетности, которые бы раскрывали инвестиционный потенциал компании для внешних заинтересованных сторон и были бы дополнительным источником информации для менеджмента при принятии управленческих решений.

Для принятия различного рода управленческих решений стейкхолдерами, организация составляет отчетность с разной учетно-информационной наполненностью: бухгалтерскую (финансовую) отчетность, управленческую отчетность и отчетность нефинансового характера.

Требования к составу форм и представляемой информации в финансовой отчетности организации определены в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и Федеральном законе «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. В частности, финансовая отчетность должна давать возможность пользователям достоверно оценить и получить полную информацию о финансовом положении и изменениях нем, и финансовых результатах деятельности организации. Поэтому несомненно, что финансовая отчетность организации является основой для мониторинга финансового состояния организации; анализа ее финансово-хозяйственной деятельности организации; для выявления «проблемных» зон; устранения внутренних причин кризиса и слежения за внешними причинами и т.д. Однако информация из финансовой отчетности, в отличие от интегрированной отчетности, имеет ограниченное применение пользователями. Это же касается и управленческой отчетности, информация которой, как правило, не подлежит раскрытию внешним пользователям.

Один из аспектов критики действующей модели корпоративной отчетности состоит в том, что в ней не уделяется достаточно внимания таким факторам, как риск, стратегия, контроль и устойчивость бизнес-модели организации. Поэтому требуется объединить разнообразные формы отчетности в единое, интегрированное целое, и продемонстрировать способность организации создавать ценность в настоящее время и в будущем. В условиях конкуренции и постоянной уязвимости, возможности наступления кризиса составление интегрированной отчетности приобретает все большую актуальность.

Мы представляем интегрированную отчетность, как сведение воедино всех разбросанных данных в форме различных отчетов, в форму единого отчета,

который будет наглядно демонстрировать ее деятельность, развитие и перспективы. В частности для российской учетной системы это представляется хорошей возможностью перехода на новый качественный уровень, путем улучшения существующей практики учета и постепенным переходом на интегрированную отчетность.

Новая модель отчетности рассматривается как возможный способ получения более полной картины деятельности отчитывающегося предприятия, отражающей риски и возможности и более логично увязывающей воедино факторы ESG и финансовые результаты.

В целом, необходимость формирования интегрированной отчетности вызвана следующими факторами и тенденциями в мире: глобализация, экологические проблемы, рост населения, фактические и потенциальные нехватки ресурсов, необходимость выработки адекватной политики в ответ на финансовые, управленческие и другие кризисы, ожидания корпоративной прозрачности.

Для стейкхолдеров применение интегрированной отчетности обеспечит принятие более обоснованных управленческих решений, так как дает возможность оценить деятельность, сравнивая организацию с конкурирующей по всем аспектам функционирования, что позволяет выявить резервы конкурентоспособности.

Также в условиях рынка, где существует потребность в привлечении квалифицированных кадров, применение интегрированной отчетности представляет хозяйствующим субъектам ряд преимуществ, поскольку предусматривает раскрытие информации о влиянии организации на социальную сферу.

Помимо микроэкономических преимуществ, которые обещает дать прогрессивный подход составления отчетности, немаловажным является и то какие плюсы интегрированная отчетность несет в себе в макроэкономическом смысле. Описание в интегрированной отчетности целостной картины развития компании, посредством раскрытия в ней финансовых и нефинансовых аспектов во взаимосвязи, позволит инвесторам сделать более обоснованные выводы о ее деятельности, оценить риски и возможности. Следовательно, интегрированная отчетность позволяет реализовать главный фактор процесса глобализации экономики. Данный факт актуализирует вопрос применения интегрированной отчетности.

Как показывает обзор мировых практик, применение интегрированной отчетности становится довольно распространенным явлением. Компании, преуспевающие в этом направлении не просто формируют интегрированную отчетность, но и вовлекаются в программы развития интегрированной отчетности. Удачный опыт организаций активно используется при разработке нормативно-правовой базы составления и представления интегрированной отчетности.

В 2010 году с целью развития единого подхода к интегрированной отчетности и под эгидой A4S и GRI создан Международный Совет по интегрированной отчетности (IIRC, МСИО). Разработки в области интегрированной отчетности были переданы этому Совету, который сосредоточился на разработке Международного стандарта. В 2011 году Советом выпущен документ «На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в XXI веке», в котором определен подход МСИО к интегрированному формату отчета. В июле 2012 г. был представлен драфт плана Стандарта, в сентябре – драфт прототипа. В декабре был опубликован Прототип Стандарта. Предполагается, что к 2015 году Стандарт будет признан на международном уровне.

В России в разработке Международного стандарта по интегрированной отчетности участвуют две компании: Госкорпорация «Росатом» и ОАО «НК Роснефть». В 2012 году подготовлены также интегрированные отчеты, чтобы протестировать изложенные в драфте Стандарта принципы.

Комбинированные отчеты появились в российской практике отчетности в 2007 г. Это был первый этап становления интегрированной отчетности. В 2009 г. создана именно интегрированная отчетность, в 2010 г. появилась категория «интегрированная отчетность» в регистре нефинансовых отчетов РСПФ. В 2011 ГК «Росатом» вступила в пилотную программу МКИО, которая была нацелена на формирование стандарта интегрированной отчетности.

Таким образом, интегрированная отчетность является особой формой корпоративной отчетности, которая объединяет информацию о стратегии, управлении, функционировании и перспективах развития компании таким образом, чтобы показать коммерческий, политический, социальный, экологический контексты, в рамках которых компания ведет свою деятельность. Процесс формирования такой отчетности требует стандартизации на разных уровнях управления организацией.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ IFRS 13 "ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ"

Дружиловская Т.Ю.,

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, профессор,
доктор экономических наук, доцент,

Дружиловская Э.С.,

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, преподаватель

Начиная с годовой отчетности за 2013 год, организации, применяющие международные стандарты финансовой отчетности, должны будут осуществлять оценку справедливой стоимости на основе IFRS 13 "Оценка справедливой стоимости" [2]. Практика применения данного стандарта должна будет выявить как его положительные стороны, так и возможные проблемные вопросы. Вместе с тем анализ содержания IFRS 13 [1], на наш взгляд, уже сейчас позволяет обсудить некоторые дискуссионные проблемы новых регламентаций в отношении справедливой стоимости. Данному обсуждению посвящена настоящая статья.

Рассмотрим определение справедливой стоимости в IFRS 13. Обратим внимание, что стандарт изменил трактовку справедливой стоимости по сравнению с существовавшим ранее определением. Согласно IFRS 13 под справедливой стоимостью сейчас понимается цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки. Полагаем, что такое определение является неполным, поскольку из него не ясно, кто относится к участникам рынка и что понимается под датой оценки. Конечно, в IFRS 13 фигурирует понятие "участники рынка" (Приложение А), однако в самом определении справедливой стоимости ссылка на него отсутствует. Понятие же "дата оценки" вообще не раскрывается в составе перечня используемых терминов.

Спорным представляется также само раскрытие понятия "участники рынка" в Приложении А IFRS 13, поскольку под ними понимаются лишь покупатели и продавцы. Вместе с тем сторонами сделки с объектом, оценка которого определяется на основе справедливой стоимости, могут быть не только непосредственно покупатели и продавцы, но и заимодавцы, кредиторы, работники и иные лица. Конечно, можно считать, что термины "покупатели" и "продавцы" применяются в широком смысле как лица, предоставляющие и потребляющие те или иные услуги. Однако нельзя не согласиться, что в финансовой отчетности данные термины не применяются в таком широком смысле. Следующая далее характеристика участников рынка в Приложении А в п. а), б), с) и d) по сути раскрывает те же характеристики этих участников, которые

содержались в существовавшем ранее в системе международных стандартов определения справедливой стоимости: хорошая осведомленность, желание совершить сделку и независимость. Таким образом, прежнее определение справедливой стоимости в отношении характеристики участников сделки было более точным и более кратким.

Согласно п. 2 IFRS 13 в трактовке справедливой стоимости делается акцент на то, что справедливая стоимость - это рыночная оценка. Полагаем, что такая формулировка может обусловить некорректное отождествление справедливой стоимости с рыночной стоимостью. Однако в соответствии с п. 62, B5 - B11 IFRS 13 для расчета справедливой стоимости могут использоваться и рыночная стоимость, и восстановительная стоимость, и дисконтированная стоимость. Очевидно, что такие требования указывают на то, что справедливая и рыночная стоимости согласно международным стандартам синонимами не являются.

Обратим внимание, что вопрос о соотношении категорий "справедливая стоимость" и "рыночная стоимость" до сих пор не имеет однозначного ответа в учебной и научной литературе. Одни авторы полагают, что указанные стоимости являются тождественными, а другие - их разграничивают. Выскажем собственное мнение по данному вопросу. Полагаем, что справедливая и рыночная стоимости являются двумя разными видами оценок. При этом величина справедливой стоимости может совпадать с величиной рыночной стоимости, однако только при условии наличия активного рынка. В случае же отсутствия активного рынка рыночная стоимость не может быть определена достоверно, однако справедливую стоимость при определенных условиях рассчитать можно. И сделать это позволяют регламентации самого IFRS 13.

Возвращаясь к формулировке п. 2 IFRS 13, отметим, что регламентацию "справедливая стоимость - это рыночная оценка", следует понимать, не как отождествление справедливой и рыночной стоимостей, а как указание на объективность (а не на субъективность) справедливой стоимости. Исходя из этого, полагаем, что в целях избежания разночтения следовало бы заменить в формулировке п. 2 термин "рыночная оценка" на термин "объективная оценка".

Рассмотрим методику определения справедливой стоимости в IFRS 13. Согласно п. 62 IFRS 13 методами оценки справедливой стоимости являются рыночный подход, затратный подход и доходный подход. Обратим внимание, что данные подходы полностью совпадают с подходами к расчету рыночной стоимости, регламентированными международными стандартами оценки. Нельзя не признать, что при этом международные стандарты оценки и международные стандарты финансовой отчетности применяют разные понятия для обозначения одной и той же оценки, определяемой на основе рыночного, затратного и доходного подходов. В международных стандартах оценки это понятие "рыночная стоимость", в системе IFRS - понятие "справедливая стоимость". Поскольку мы уже обосновали, что справедливая и рыночная стоимость не являются синонимами, считаем, что рассматриваемая методика относится именно к справедливой стоимости. Это говорит о том, что понятие "справедливая стоимость" следует внедрить и в международные стандарты оценки, приведя его в соответствие с регламентациями IFRS 13.

Анализируя методику определения справедливой стоимости на основе рыночного, затратного и доходного подходов в IFRS 13, следует отметить, что она представлена достаточно обобщенно. Детальное описание данных подходов и особенностей их применения в тех или иных ситуациях отсутствует в IFRS 13. Отсутствуют и ссылки на источники, в которых можно получить необходимую детальную информацию. Так, например, в п. 63 IFRS 13 говорится о том, что для расчета справедливой стоимости могут применяться один или множественные методы оценки. При этом критериев выбора одного или нескольких методов определения справедливой стоимости в IFRS 13 не представлено. При характеристике множественных методов оценки справедливой стоимости IFRS 13 указывает на то, что

соответствующие показатели справедливой стоимости должны оцениваться путем рассмотрения целесообразности диапазона значений, обозначенных данными показателями, и оценка справедливой стоимости должна представлять то значение в пределах такого диапазона, которое наиболее точно представляет справедливую стоимость в сложившихся обстоятельствах. Данная регламентация вызывает закономерный вопрос: если множественные методы применяются как раз для того, чтобы найти величину справедливой стоимости, то каким же образом необходимый диапазон, используемый в этих методах, будет находиться, исходя из наиболее точного значения искомой величины справедливой стоимости (ведь как раз это значение и является неизвестным).

Еще одним примером отсутствия исчерпывающих указаний в отношении применяемых методов определения справедливой стоимости являются регламентации п. В6 и В7 IFRS 13 относительно применения рыночных множителей и матричного ценообразования при использовании рыночного подхода для оценки справедливой стоимости. Пункт В6 содержит достаточно обобщенные указания о возможности использования рыночных множителей, возникающих из комплекта сопоставимых показателей, однако не раскрывает конкретных способов применения данных множителей для оценки справедливой стоимости. В п. В7 указывается на возможность применения такого метода как матричное ценообразование. Вместе с тем матричное ценообразование - это математический метод, который, очевидно, должен требовать при применении дополнительных знаний и навыков. Однако IFRS 13 не содержит указания на источник, в котором можно найти описание применяемого математического метода. Примеры, подтверждающие вывод о том, что методика расчета справедливой стоимости изложена в IFRS 13 в достаточно обобщенной форме, можно привести и далее. Все это говорит о том, что на практике применение регламентаций IFRS 13 может вызвать множество вопросов, что указывает на то, что данные регламентации нуждаются в конкретизации.

Подводя итоги проведенному анализу регламентаций IFRS 13, необходимо отметить, что любой стандарт, принимаемый Советом по международным стандартам финансовой отчетности, всегда проходит определенную апробацию на практике, последствия принятия того или иного стандарта исследуются разработчиками стандартов. Таким образом, полагаем, что практика покажет сильные и слабые стороны IFRS 13, что обеспечит в дальнейшем возможность работы по его совершенствованию.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13. Введен в действие на территории РФ приказом Минфина РФ от 18.07.2012 г. № 106н.
2. URL: <http://www.ifrs.org>.

Секция 15. Экономические аспекты регионального развития.

ПРИРОДОХОРОНИЙ ЕФЕКТ ВІД МОДЕРНІЗАЦІЇ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ РЕГІОНУ

Андел І.В.

**к.е.н., с.н.с. відділу розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій,
Інститут регіональних досліджень НАН України (м. Львів)**

Погіршення екологічної ситуації, деградація біосфери, негативні тенденції у певних регіонах з часом стають глобальними, погіршується стан здоров'я населення. Процеси глобалізації досить часто розглядалися з економічних позицій без аналізу екологічних наслідків взаємодії суспільства і природи. В цих умовах зростає значення забезпечення охорони довкілля у різних країнах. З цією метою у багатьох країнах приймаються

комплексні програми природокористування, вдосконалюється законодавчо-нормативна база, укріплюється роль держави у регулюванні природоохоронної діяльності, визначаються права і обов'язки природокористувачів. Створюються системи управління з визначенням цілей природоохоронної політики, її об'єктів (повітряний басейн, водні системи, земельні ресурси, ліси тощо) на державному, місцевому рівні. Розробляється інструментарій, зокрема, моніторинг навколишнього середовища, управління процесами, фінансування і стимулювання природоохоронної діяльності.

Органічною частиною процесів глобалізації має стати захист глобальних суспільних благ, захист екосистеми регіонів, це залежить, зокрема, від природоохоронних ефектів модернізації основного капіталу. Вчені розглядають основний капітал як річ і як рух, Маркс писав: «Капітал – це рух, процес кругообігу, який проходить різні стадії і сам, у свою чергу, включає у собі три різні форми процесу кругообігу. Тому капітал можна зрозуміти лише як рух, а не як річ, яка перебуває у спокої» [1, с. 121], С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі пишуть [2, с. 322]: «Фізичний капітал представляє собою запас вироблених товарів, що приймають участь у виробництві товарів та послуг», К. Макконелл і С. Брю дають наступне визначення: «...капітал охоплює всі вироблені засоби виробництва: інструменти, машини, обладнання, фабрично-заводські, складські, транспортні засоби і збутову мережу» [3, с. 23]. Ефективність використання основного капіталу залежить від постійного процесу його модернізації.

Таблиця 1

Моніторинг модернізації основного капіталу регіону

	Показники
Витрати на модернізацію основного капіталу в регіоні	Інвестиції в основний капітал регіону
	Частка інвестицій на оновлення основних засобів у доходах регіону
	Частка інвестицій на оновлення основних засобів у доходах підприємств регіону
	Частка інвестицій в основний капітал з рахунок місцевих коштів та коштів підприємств у валовому регіональному продукті
	Частка вартості оновлених основних засобів у валовому регіональному продукті
	Витрати на модернізацію в регіоні
Оновлення основних засобів	Інвестиції в основні засоби відносно до вартості основних засобів
	Капіталізація основних засобів, оновлені основні засоби відносно до інвестицій в основний капітал регіону
	Частка вартості оновлених основних засобів у основних засобах у економіці регіону
	Частка вартості оновлених основних засобів у основних засобах промисловості регіону
	Частка вартості оновлених основних засобів у основних засобах сільського господарства регіону
	Частка вартості оновлених основних засобів у основних засобах транспорту регіону
	Частка вартості ліквідованих засобів у основних засобах промисловості регіону

	Частка вартості ліквідованих основних засобів у основних засобах сільського господарства регіону
	Частка вартості ліквідованих основних засобів у основних засобах транспорту регіону
	Інноваційність основного капіталу регіону
Економіка знань	Кількість наукових та науково-технічних робіт із створення нових ресурсощадних технологій
	Кількість наукових та науково-технічних робіт із створення нових методів, теорій
Організаційні заходи	Розробка програм економічної безпеки держави, регіонів
	Кількість створених програм захисту довкілля, використання лісових, сільськогосподарських земель, створення заповідників, використання природних ресурсів у регіоні
	Кількість підприємств, які впровадили стандарт ISO 14001 у регіоні

Модернізація основного капіталу регіону включає оновлення основних засобів, виконання науково-дослідних робіт по модернізації, перехід до економіки знань, інноваційної економіки, організаційні заходи (створення програм розвитку економіки, створення програм захисту довкілля, створення законодавчо-нормативної бази захисту довкілля та використання природних ресурсів). Окрім того, модернізація має підтримуватись на відповідному рівні, згідно думки західних економістів, забезпечення темпу кругообігу капіталу, що гарантує його модернізацію і інноваційність, достатню для досягнення вищого рівня конкуренції, вимагає досягнення рівня інвестицій на рівні 27-30% [4, с. 56].

В світлі цього необхідна організація відповідних моніторингів відстежування модернізації основного капіталу регіону, природоохоронних ефектів від цієї модернізації, які є інструментом управління розвитком економіки в регіоні. Запропоновані показники моніторингу модернізації основного капіталу регіону вміщено у табл. 1.

Результатом процесів модернізації має бути, зокрема, покращення стану навколишнього природного середовища, запропоновані показники моніторингу природоохоронного ефекту від модернізації основного капіталу регіону вміщено у табл. 2.

Таблиця 2

Моніторинг природоохоронного ефекту від модернізації основного капіталу регіону

	Показники
Природо-охоронний ефект від модернізації основних засобів в економіці регіону	Приріст фондівдачі відносно до приросту оновлених основних засобів у економіці регіону
	Зростання енерго-, електро-, матеріало-, земле-, водовіддачі у промисловості регіону
	Зростання енерго-, електро-, матеріало-, земле-, водовіддачі на одиницю оновлених основних засобів у промисловості регіону
	Зростання енерго-, електро-, матеріало-, земле-, водовіддачі на одиницю основних засобів у промисловості регіону
	Зростання енерго-, електро-, матеріало-, земле-, водовіддачі на одиницю оновлених основних засобів у сільському господарстві регіону

	Зростання енерго-, електро-, матеріало-, земле-, водовіддачі на одиницю основних засобів у сільському господарстві регіону
	Зменшення викидів, стоків, відходів на одиницю продукції промисловості регіону
	Зменшення викидів, стоків, відходів на одиницю використаних енергоресурсів у промисловості регіону
	Зменшення викидів, стоків, відходів на одиницю продукції відносно до зростання оновлення основних засобів промисловості регіону
	Приріст зменшення викидів, стоків, відходів на одиницю продукції відносно до приросту оновлення основних засобів промисловості регіону
	Зростання екологічної сільськогосподарської продукції на одиницю сільськогосподарських угідь відносно до витрат на модернізацію в регіоні
	Зростання заповідних територій на одиницю витрат на модернізацію основного капіталу в регіоні
	Зростання лісових земель на одиницю витрат на модернізацію основного капіталу в регіоні
	Зростання деревини на одиницю лісових земель на одиницю витрат на модернізацію основного капіталу в регіоні
	Покращення стану водних об'єктів на одиницю витрат на модернізацію основного капіталу в регіоні
	Покращення стану ґрунтів на одиницю витрат на модернізацію основного капіталу в регіоні
Ефект від модернізації основних засобів як ефективність використання інвестицій в основний капітал, оновлення основних засобів	<p>Інтегральний індекс модернізації основних засобів регіону:</p> $I_{MOZ} = \sqrt{\frac{I}{OZ} \times \frac{A_o}{OZ} \times \frac{N_{OZ}}{OZ} \times \frac{L_{OZ}}{OZ} \times \frac{N_{OZ}}{L_{OZ}}},$ <p>де I_{MOZ} – індекс модернізації основних засобів виробничої сфери регіону; I – інвестиції в основний капітал виробничої сфери регіону; A_o – оновлена активна частина основних засобів виробничої сфери регіону; N_{OZ} – оновлені основні засоби виробничої сфери регіону; L_{OZ} – ліквідація основних засобів виробничої сфери регіону; OZ – основні засоби виробничої сфери регіону.</p> <p>Інтегральний індекс темпів зростання модернізації I_{MOZT}:</p> $I_{MOZT} = \sqrt{\frac{I_I}{I_{OZ}} \times \frac{I_{A_o}}{I_{OZ}} \times \frac{I_{NOZ}}{I_{OZ}} \times \frac{I_{LOZ}}{I_{OZ}} \times \frac{I_{NOZ}}{I_{LOZ}}},$ <p>де I_{MOZ} – темповий інтегральний індекс модернізації основних засобів виробничої сфери регіону; I_I – індекс зростання інвестицій в основний капітал виробничої сфери регіону; I_{A_o} – індекс зростання оновленої активної частини основних засобів виробничої сфери регіону; I_{NOZ} – індекс зростання оновлення основних засобів виробничої сфери регіону; I_{LOZ} – індекс зростання ліквідації основних засобів виробничої сфери регіону; I_{LOZ} – індекс зростання основних засобів виробничої сфери регіону</p>
Ефект від модернізації основних засобів природо-	<p>Приріст зменшення викидів, стоків, відходів на одиницю продукції відносно до приросту оновлення основних засобів природоохоронного призначення регіону</p> <p>Зменшення поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища відносно до оновлення основних засобів природоохоронного призначення в регіоні</p>

охоронного призначення	Приріст зменшення викидів, стоків, відходів на одиницю продукції промисловості відносно до приросту оновлення основних засобів природоохоронного призначення регіону
	Зменшення поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища відносно до оновлення основних засобів природоохоронного призначення у промисловості регіону
Покращення стану довкілля у регіоні	Зниження концентрації забруднювальних речовин у атмосфері регіону
	Зниження концентрації забруднювальних речовин у водних об'єктах регіону
	Зниження концентрації забруднювальних речовин у ґрунтах регіону
	Збільшення лісових земель
	Збільшення територій заповідників

Використання запропонованих моніторингів як інструментів управління в економіці регіону дає можливість підвищувати ефективність використання коштів на оновлення основного капіталу регіону, підвищувати природоохоронний ефект від модернізації основного капіталу регіону, порівнювати розвиток економіки у різних регіонах, що необхідно для збереження глобальної екосистеми.

Бібліографічний список

1. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М. : Политиздат, 1961. – Т. 24. – 648 с.
2. Фишер С. Экономика / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело–ЛТД, 1993. - 864 с.
3. Макконелл К. Экономика: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. / К. Макконелл, С. Брю ; [пер. с англ.]. – М. : Республика, 1992. – Т.2. - 400 с.
4. Glikman P. Rezerwy kapitalu trwalego w Polsce / P. Glikman. – Warszawa: Key Text, 2000. – 256 s.

НАПРЯМИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Головченко Сергій Іванович

Аспірант ПВНЗ «Європейський університет»

Останнє десятиліття, що характеризується формуванням нової концепції безпеки, дає більш містке уявлення про безпеку як про явище, тотожне гомеостазису системи, під яким розуміється «тип динамічної рівноваги, характерної для складних саморегульованих систем, що полягає в підтримці суттєво важливих для збереження системи параметрів у допустимих межах» [1,232].

В екологічних системах стійкість пов'язується з гомеостазом, при цьому вважається, що чим більша система за розміром, тим багатший і різноманітніший її видовий і популяційний склад. Масштабні зміни, викликані природними катастрофами або діяльністю людини, приводять до певних трансформацій стану біогеоценозів і до поступової зміни одних співтовариств іншими (екологічна сукцесія). Ті ж характеристики стійкості і зміни стану діють стосовно суспільних систем. Інакше кажучи, стан захищеності (передбачення небезпеки), тобто здатності протистояти дестабілізуючим чинникам, повинен бути базовою умовою формування складних систем.

Підкреслюючи, що на теперішньому етапі гуманізації парадигми суспільного розвитку безпека стає невід'ємною характеристикою стійкості, проаналізуємо кілька ключових напрямів розвитку соціосфери (довідь МКОДР і «Порядок денний XXI століття»), які відтворюють підхід, що будується на принципі безпеки. Одночасно розглянемо несуперечність головної мети надсистеми, стратегічних напрямів, структуроутворюючих підсистем і вирішуваних завдань (табл. 1 [3, 384]). Можна

відзначити, що кожне з поставлених завдань функціонально пов'язане із забезпеченням стійкого екологічно і економічно безпечного розвитку. Інакше кажучи, досліджувана концепція стійкого розвитку, що виникла як реакція у відповідь на зіткнення між біосферою і техносферою, нині найповніше відповідає теоретичній позиції співрозвитку суспільної та природної систем і перспективі формування на основі парадигми екоцентризму нової еколого-економічної доктрини.

Таблиця 1

Основні напрями стійкого розвитку еколого-економічних систем

Основні напрями стійкого розвитку	Основні завдання в рамках напрямку
Інтегрування питань охорони навколишнього середовища і розвитку в процес прийняття рішень	Введення в практику рішень, пов'язаних із суспільним розвитком, при розгляді всіх передбачуваних вигод і втрат економічного, соціального й екологічного характеру на різних стадіях підготовки цих рішень. Законодавче закріплення обов'язкових екологічних вимог і заборон на організацію, що внаслідок господарської та іншої діяльності негативно впливає на стан НС, та ін.
Використання відновлюваних природних ресурсів без їх виснаження, раціональне споживання невідновлюваних ресурсів	Максимально повне використання вторинних ресурсів, утилізація, знешкодження і поховання радіоактивних та інших шкідливих відходів виробництва і споживання. Випереджальне зростання наукових розробок і досліджень у сфері екологічно безпечних технологій і виробництв
Переорієнтація технологій і підвищення соціальної значущості товарів	Зміни в галузевій структурі економіки з акцентом на розвиток екологічно нейтральних секторів, включаючи інформаційну сферу і сферу послуг, освіти. Зниження енерго- і ресурсоспоживання на одиницю кінцевої продукції та ін.
Поліпшення (непогіршення) екологічних умов життя населення й ін.	Недопущення забруднення навколишнього середовища понад сучасний рівень. Мінімізація екологічного навантаження (визначальною умовою реалізації стійкого розвитку є вимога безпеки). Впровадження екологічно безпечних технологій. Зростання виробництва екологічно чистих продуктів та ін.

Гносеологія теорії стійкого розвитку і узагальнення викладеного матеріалу дали можливість зробити такі висновки:

- концепція *стійкого розвитку* виникає як *продовження ноосферного вчення*;
- у більшості праць [2,53-54] присвячених питанням еволюції взаємовідносин людини і природи, обґрунтовується той факт, що нинішня екологічна криза є наслідком господарського механізму, який не містить у собі економічних *стимулів екологічно безпечного розвитку*;
 - в останні десятиліття для світової спільноти *стійкий розвиток асоціюється з динамічною рівновагою (балансуванням) економіки, екології та суспільства в рамках соціосфери*;
 - соціальні й екологічні проблеми – *взаємовідносин суспільства і природи, збереження навколишнього середовища* – виявляються практично *на всіх рівнях* (глобальному, державному, регіональному), зокрема в усіх *галузях матеріального виробництва*;
 - у рамках *ноосферного уявлення* про цілі та життєво важливі інтереси і цінності суспільства повинна розвиватися *нова теорія безпеки*.

Поєднання змісту стійкого розвитку систем з поняттям *безпеки* цього процесу, що й було озвучено в «Порядку денному ХХІ століття». У контексті документа безпека розглядалася як *умова функціонування* соціальних і природно-технічних систем. Аналогічного висновку можна дійти, якщо звернутися до системного підходу і аналізу розвитку суспільних систем. З зазначеного можна зробити висновок такого характеру: *безпека є невід'ємною ознакою стійкого розвитку систем.*

Список використаної літератури

1. Семенов В.Ф. Екологізація економіки регіону: Навчальний посібник. - Одеса, Оптимум, 2003 - 232 с.
2. Бохан А.В. Науково-технічний прогрес і екологізація підприємництва / А.В. Бохан // Економіка і держава. - 2007, №. 2. - С. 53-54.
3. Сталій розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально- виробничих ситем: навчальний посібник /Н.В. Караева, Р.В. Коран, Т.А. Копко та ін / за заг. ред. І.В. Недіна. - Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. - 384с.
4. Міністерство охорони навколишнього природного середовища України ... [Електронний Ресурс]: Стан довкілля в Україні. Стан довкілля в регіонах на 2009- 2011 р. – Картографічна інформація ... – Режим доступу: www.ecobank.org.ua.
5. Ринейська Л.С., Левченко В.В. Міжнародний досвід вирішення екологічних проблем в економічній діяльності / Економічний простір №48/1, 2011, с.294-302.

У доповіді МКОДР [Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию .М. : Прогресс, 1989.] 1990 р. була зроблена спроба підходу до розкриття сутності стійкого розвитку з позицій системи. Останнє привело до введення поняття «соціосфера», яка була визначена як частина біосфери, перетворена людиною з метою найкращої відповідності соціально-економічним потребам людства. На думку автора роботи, поняття «техносфера» (рис. 1) більшою мірою відповідає змісту, який було вкладено в дефініцію «соціосфера» розробниками доповіді. «Екологічний енциклопедичний словник» визначає техносферу як *частину біосфери, зруйновану і корінним чином перетворену людьми за допомогою прямої чи непрямой дії технічних і техногенних об'єктів (будівлі, дороги, механізми, підприємства тощо) з метою найкращої відповідності соціально-економічним потребам людства.*

Надалі, визначаючи техносферу і соціосферу як частину біосфери, що є плодом людської цивілізації, уточнимо ступінь умовності їх зв'язку з біосферою.

Техносферу, власне як і «соціосферу», назвати частиною біосфери можна тільки в обмеженому сенсі. Техносферою зайнятий значний простір, що належав раніше біоті біосфери (декілька тисяч видів рослин і тварин), згодом узятий під контроль людством і, по суті, включений до складу техносфери [3].

При цьому значна частина сучасної техносфери – це абсолютно нове надприродне утворення, генетично не пов'язане із законами біосфери. В той же час вплив її на біосферу через емісії, потоки речовини, енергії, інформації є надзвичайно великим, і ним охоплений практично весь простір планети, при цьому експансія техносфери збільшується з року в рік. Тому створені людиною в рамках біосфери технічна і соціальна цивілізації можуть спільно існувати і розвиватися, лише взаємодіючи з біосферою, не витісняючи і не пригнічуючи її [3].

У доповіді МКОДР [Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию.М. : Прогресс, 1989.]] як підсистеми соціосфери виділяються соціум, економіка, екологія і наголошується, що «їх стійкий розвиток обумовлює стійкість розвитку соціосфери в цілому». Не вдаючись до дискусії з питання складу елементів соціосфери, відзначимо, що системний підхід зобов'язує співвідносити цілі розвитку підсистем з цілями надсистеми (біосфера), тому що інше спричиняє неминучість системної кризи. Отже, техносфера (соціосфера – у контексті доповіді) і підсистеми, що її утворюють, з точки зору теорії управління, повинні вписувати свої технології в біосферні цикли для збереження місця існування людини і

основних характеристик природного середовища. На практиці ж людина, прагнучи підпорядкувати собі навколишнє середовище і розширити контури техносфери, витісняє біосферу, не враховуючи при цьому можливі у відповідь реакції поведінки надсистеми (біосфера), яка може і здатна усувати варіанти розвитку своїх елементів, що загрожують її самозбереженню і нормальному функціонуванню.

Очевидно, запізніле розуміння цієї причини знайшло віддзеркалення в Унаслідок останнього вислову проблема безпеки потребує окремого ретельнішого дослідження. Вивчаючи проблему *стійкого безпечного* розвитку, слід звернути увагу на точку зору В.Ф. Семенова.

FOREIGN EXPERIENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE REGION (THE EXAMPLE OF FINLAND)

Бутова Т.В. – зам. декана факультета "Государственное и муниципальное управление",

к.э.н., доцент

Панина О.В. – зам. зав. кафедрой "Государственное и муниципальное управление",

к.э.н., доцент

Кривцова М.К. – 2 курс, бакалавр

Innovative activity of regional clusters acts as a necessary condition for improvements of quality of life as well as ensuring economic growth. As a result social and economic policies undergo considerable changes – regional innovative and technological policy becomes its major component as provision of stability of economic structure of the territory. [4, 13]

Finland is one of the leading countries in the sphere of building a knowledge economy. It has a wide variety of theoretical and practical experience in management of innovative and technological development of territories. In Finland, high regional differences in the level of innovative and technological potential, which conditioned to the uneven character of innovation and main growth factors distribution, are observed.

The economy of Finland can be characterized as one of the most highly-organized and dynamically steady economic systems. High rates of economy and social development were in many respects reached thanks to the country's transition to an innovative type of development during the last 2 decades. Among the main components of this structural transition of the country to another type of economic growth the following aspects should be noted:

1. An increase of international competitiveness of the national economy with new foundations, including the involvement of a new system of economic development resources - human potential, scientific and educational infrastructure, favorable conditions of innovative development, etc.

2. A formation of a new basic export-oriented sector during the 1990's – production of information technologies and telecommunications.

3. Appearance of new agents of economic development of the country – large technological companies, with global presence in hi-tech markets with high rates of growth (telecommunication and so forth).

4. A leading role in the process of the structural transition was played by active public policy: the government headed for increasing an innovative component and efficiency in all sectors of economy.

For further economic development in these conditions, key value is gained by a new set of factors – so-called factors of "a new economic geography". Further development of the national economy and certain regions depends on the dynamics of these factors and their territorial organization. [2, 37]

One of such factors is human potential. Among the main tendencies of human potential formation during the last few years a high level and the dynamics of growth

indicators of human development in comparison with the global average (a population share with a higher education), a high level of population income and their innovative activity (the domestic consumption market of innovative products is formed), is one of the best in the world indicators for quality of life and environment, a great appeal of Finnish cities for highly qualified personnel should be noted as well.

The following major factor of innovative and technological development is the level of educational infrastructure development. Finland is one of the leading countries in the world regarding the level and quality of education of the population. There is a wide network of post-degree education in the country thanks to active policy of lifelong learning. This policy provides flexibility for the labor market and the possibility of rapid qualification change which is especially important for the conditions of structural changes in the economy.

The specialization of the Finnish economy and its territorial organization is also a key factor of innovative and technological development. In the country the structure of the economy where the service sector dominates was created. High-tech industries and companies have steady positions in foreign markets, with high forecasts of growth: telecommunications and IT, electrical equipment, biotechnologies.

A special role in providing innovative and technological development of the territory belongs to an institutional factor. Thanks to a long and consecutive strategy of innovative growth in Finland a holistic and steady structure of a national innovative system was completely created. Finland became the first country which accepted the concept of a national innovative system as a basic element of policy in the sphere of science and technology.

It is possible to admit that a developed national innovative system with dynamic stability has been created in Finland. Regarding the indicators of innovation development, Finland takes first place in the world. As for the majority of such values of innovation development like the amounts of financing, obtaining patents, export of a hi-tech production, a share of employed in research and development sector, Finland considerably surpasses average indicators in OECD, conceding only in foreign capital volumes for researches and development, and also in service providing of innovative companies.

A model of innovations oriented not only on external, but also on internal demand has formed in Finland: approximately half of the enterprises are occupied with an innovative activity or of innovation introduction, nearly a quarter realizes internal research projects; consumer activity in the segments of innovative production (the population consumption of hi-tech products) is high.

Regarding innovative and technological clusters development, Finland is a world leader. A developed technique of the research in these existing regional clusters includes the following indicators which reflect their competitive stability: a) size indicators (total number of people employed in a cluster, a share of this cluster from the total number of people employed in the field in the territory of EU); b) the coefficient of the region specialization on this field; c) the coefficient of localization of a certain production on the territory of the region; d) export potential. [1, 10]

Summarizing the results of the analysis it is possible to claim that the largest clusters are the clusters of telecommunications, finance and business services, education, a cluster of information technologies, power industry which are located in the southern provinces of the country (with the center in Helsinki).

The province Uusimaa (the capital region) makes a 35% contribution to the gross domestic product volume having a 2% share in the total area of the country.

An active regional innovative and technological policy, despite considerable successes, did not reach the goals of a social and economic landscape leveling of the country. Nowadays a considerable differentiation of regions in the level of innovative and technological potential still remains. [3, 102]

The first type of regions refers to leading innovative systems. Such provinces as Uusima and Pirkanmaa where the largest cities of the country Helsinki and Tampere are situated respectively belong to this group. This group of regions is characterized by the highest indicators of the level of human potential development; there is an infrastructure for training staff of the highest category.

Strong innovative and technological systems relate to the second type. These are the regions of innovation introduction – Itya Uusima, Satakunta, Central Finland and Ostrobothnia. The development of science and innovation sphere happens in many respects thanks to the request of a real sector of the economy for technological modernization in this group of regions. The regions have a developed hi-tech business sector where approximately 6% of the labor market is employed, but the regions still lag behind the leaders (by about 7%) in the development of knowledge-intensive service sectors.

The regions which can be characterized as the centers of science and high technologies with medium-level development belong to the third type. These are the provinces Pokhjeys Ostrobothnia and Kaynuu. It is the center of investment attraction from the state and business, but with a great state share.

In these regions a large number of the state scientific centers is concentrated and the state allocations for science are rather high.

The regions of the fourth type show a level of innovative and technological system development below the national average. A large group of provinces refers to it – Varsinays-Suomi, Piyyat-Hyama, Kyummenlaakso, Sout Karelia, Etel Savo, Pokhjeys Savo, Kaynuu. Stimulation of technological updating of local economy and industry sectors, development of innovative and technological infrastructure can become a prospective task for this group of regions.

The fifth type includes Lapland, South Karelia, and South Ostrobothnia – the regions which are in the first stage of an innovative system creation. This cluster of territories is notable for low investment rates in scientific activity (in comparison with the majority of regions) – about 1% of GRP, the state expenses are high, and business orders for scientific development are almost absent. The fifth cluster is distinguished by low values in science intensive sectors. Only one territory found itself in the sixth cluster – the province Central Ostrobothniya. It is the territory which virtually does not have any elements of knowledge economy.

Thus, the regions with a large-scale and diversified labor market, a developed education system, a large share of highly qualified personnel among employed workers have the greatest potential of high-tech industries development as well as an innovative potential.

The most effective forms of a territorial organization of innovative and technological activity within knowledge economy are regional innovative systems which basis is made by the innovative and technological clusters included in the networks of global exchanges. [2, 22]

References:

Monographs, textbooks, educational and practical grants, articles, statements

1. Afonina A.G. The role of the government in the course of an economy clustering// Science Prospects Magazine, 2011. No. 1(16)
2. Butova T.V. The role of regional zones of growth for development of the Russian economy. Minsk: GIUST BGU, 2012
3. Zekoh A.A. Institutional and innovative space of regional growth//New technologies. Issue.1. – Maikop: publishing house of "MGTU", 2012
4. Liputskaya M.S. The features of formation and development of regional innovative and technological clusters at the present stage (the example of Finland)//Materials from the II International scientific and practical conference "Current trends in the economy and management: new view", 2010

РАЗВИТИЕ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ И КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Петрова Ю.Н.

**проф., зам. декана Международного экономического факультета
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»**

Миловидова Н.А.

**студентка 2 курса, факультета «Государственное и муниципальное управление»,
группы ГМУ2-1У
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»**

Аннотация

Данная работа посвящена изучению развития приграничных регионов России и Казахстана в условиях глобализации и интеграционных процессов. Сотрудничество этих регионов пока не достигло высокой степени эффективности, и авторами были рассмотрены барьеры и препятствия, мешающие активному росту экономик данных территорий. В заключении даны предложения по преодолению основных проблем взаимодействия регионов.

Annotation

This work is devoted to the development of the border regions of Russia and Kazakhstan in the context of globalization and integration processes. The collaboration of these regions has not reached a high degree of efficiency, so authors examined the barriers and obstacles prevented the active growth of the economies of these areas. In conclusion were given suggestions for overcoming the problems of interaction regions.

В настоящее время развитие национальной и мировой экономики тесно связано с процессом глобализации. Она способствует формированию единого экономического пространства, снижению барьерной функции границы, перемещению материальных, финансовых, информационных и человеческих потоков, а также к созданию сетей взаимодействия между акторами соседних приграничных регионов [2,4]. Вступление России в ВТО и интеграция в глобальную экономику служат стимулами к развитию трансграничного сотрудничества, однако кризис показал его недостаточность, отразившись на спаде экономики приграничных регионов.

Приграничная территория рассматривается теперь не только как физическое понятие, но как территория новых договорных отношений [5,3]. Новая роль приграничья является основной причиной акцентирования внимания российской региональной политики на социально-экономическом развитии приграничной периферии и усилении межрегионального, приграничного и трансграничного сотрудничества.

В приграничье России и Казахстана входит 12 российских и 7 казахстанских регионов. Интеграционные процессы в приграничных регионах России и Казахстана вызваны увеличением производственных связей под влиянием действия режима ТС и соглашений ЕЭП ЕврАзЭС.

С 2007 г. наблюдается активный рост абсолютных стоимостных показателей двусторонней торговли двух государств. Однако значение Казахстана как торгового партнера для России все еще невелико: на 2010 г. его доля в совокупном стоимостном объеме российского экспорта составила 1/36, импорта – 1/51. За последние несколько лет доля российских регионов, граничащих с Казахстаном, остается стабильной (около 14-15%), а соответствующий показатель с казахстанской стороны вырос с 40% до 47% за 2007-2010 гг. [4]. Для Казахстана приграничные регионы являются своеобразным «окном» в Россию, ЕЭП и на Запад, в то время как торговля приграничных российских

регионов с Казахстаном в российской внешней торговле играет скорее второстепенную роль.

Казахстанское приграничье более ориентировано на внешнюю торговлю по сравнению с российским. К примеру, отношение внешнеторгового оборота к ВРП в 2010 г. для российских регионов, составило около 43% [7], а для казахстанских - 72% [1]. Совокупный внешнеторговый оборот регионов России, граничащих с Казахстаном, по своей абсолютной величине сопоставим с внешнеторговым оборотом Казахстана в целом.

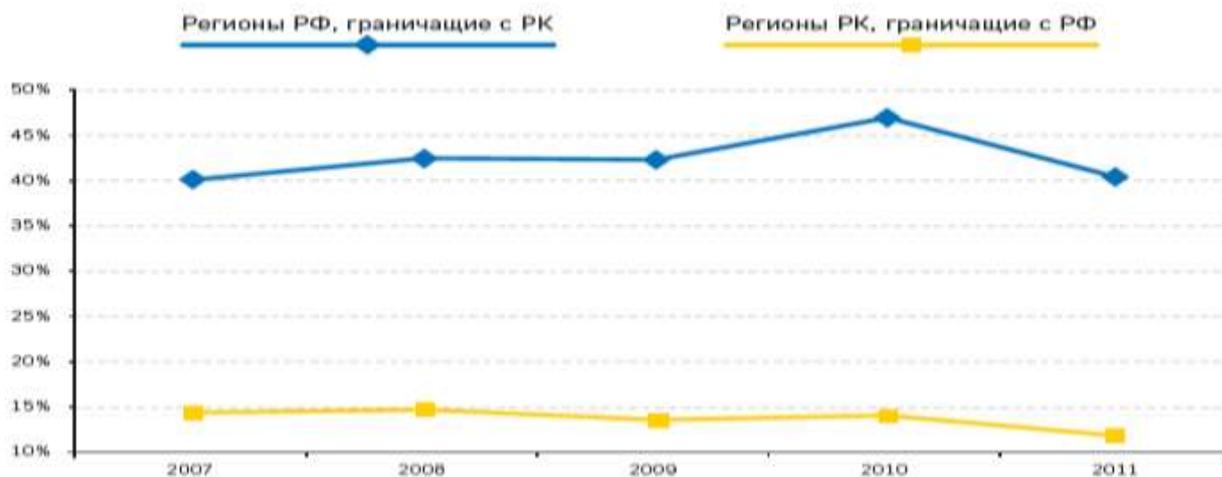


Рис. 1 Внешнеторговый оборот российского и казахстанского приграничья, % к национальному показателю соответствующей страны [4].

Таким образом, роль, которую играют регионы Казахстана, граничащие с Россией, во внешней торговле РК намного выше, чем роль российских приграничных регионов во внешней торговле РФ.

Бесспорная ориентация казахстанского приграничья на внешнюю торговлю выражается в отношении внешнеторгового оборота к ВВП/ВРП.

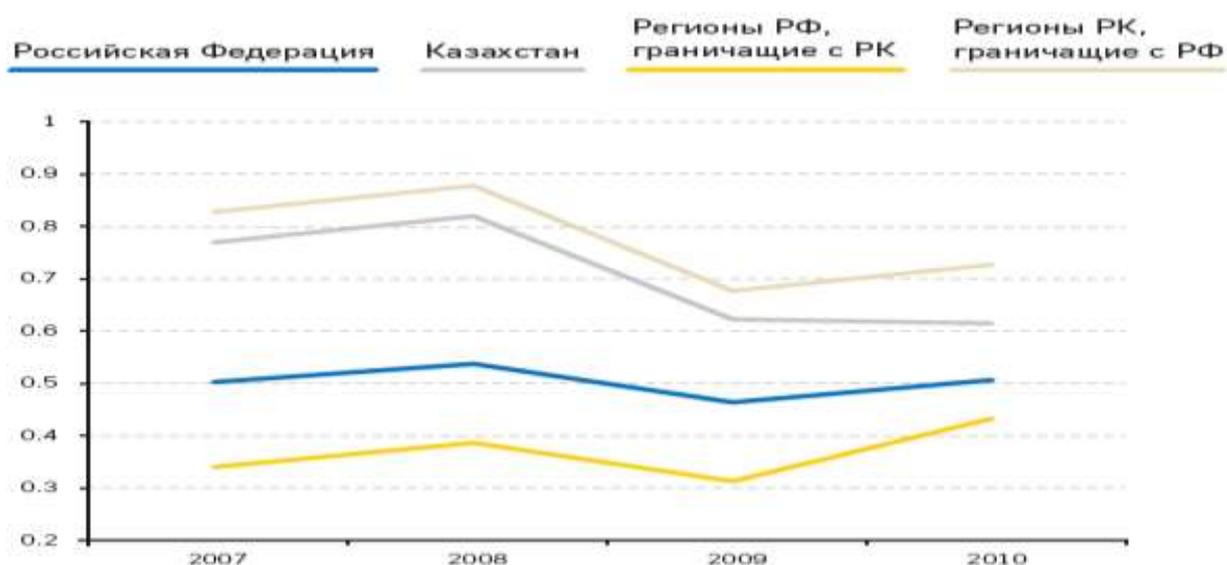


Рис. 2 Внешнеторговый оборот, % к ВВП/ВРП России, Казахстана и приграничных регионов [4].

Значение внешней торговли для казахстанского приграничья выше, чем для страны в целом, в то время как для российского приграничья — ниже.

Торговые связи российско-казахстанского приграничья в основном присутствуют в топливно-энергетическом секторе и металлургии; также в российском экспорте преобладает химическая промышленность и производство машин и оборудования, в казахстанском – продовольственные товары. В совокупном валовом продукте приграничных зон обоих государств первое место занимает добыча полезных ископаемых (28%), второе место занимают прочие сектора (21%), далее обрабатывающая промышленность (15%), транспорт, связь и торговля (по 10%) [4].

Обращает на себя внимание тот факт, что инвестиции из Казахстана в российскую экономику всегда были больше, нежели из России в казахстанскую. Однако, разрыв этот постепенно сокращается: в 2000 г. он составил 63,1%, в 2011 г. – 25,1%. В этот же период произошел активный рост инвестиций обоих государств (инвестиции из Казахстана увеличились в 427,7 раза, инвестиции из России в 557,8 раза).

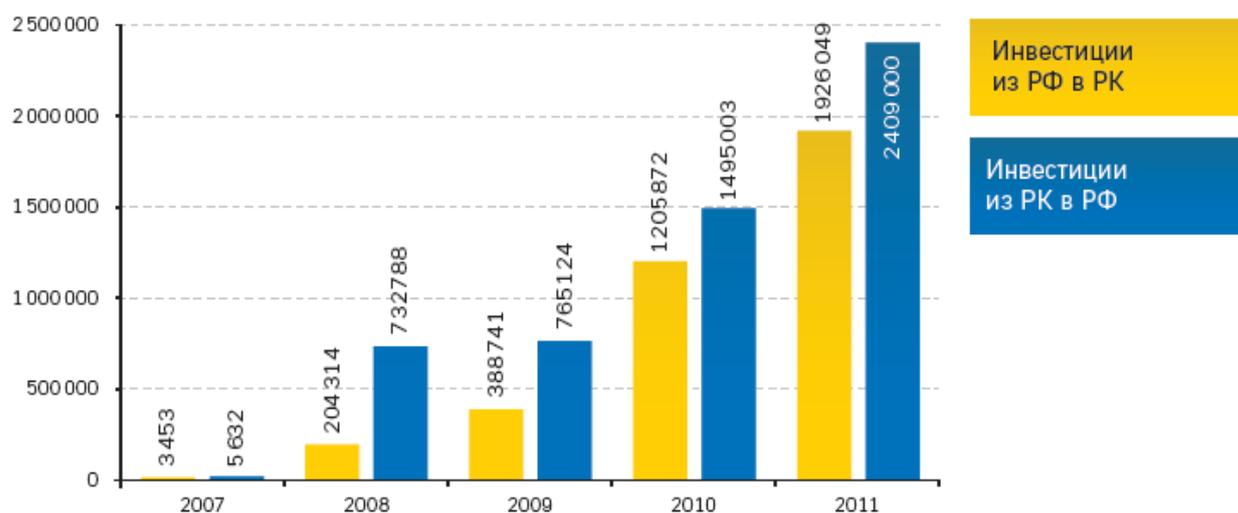


Рис. 3 Взаимные инвестиции России и Казахстана, \$ тыс. [4].

Также необходимо выделить факт роста доли компаний с казахстанским участием, действующих в приграничье РФ, в общем количестве компаний с казахстанским участием, функционирующих во всей экономике России: с 2000 г. по 2010 г. доля таких компаний увеличилась с 30,8% до 60,4% [1].

Несмотря на положительные тенденции в развитии приграничного сотрудничества двух государств, их взаимодействие еще не достигло ожидаемого уровня экономической эффективности. Причинами могут быть как гомогенность экономик данных регионов, так и низкая степень связности и развитости транспортной сети [3, 5] – на что с российской стороны должно уделяться больше инвестирования как экономически более развитой державе.

Для дальнейшего совершенствования сотрудничества необходимо создание целенаправленной политики интеграции приграничных регионов на всех уровнях управления – федеральном, региональном и муниципальном, и особенно – со стороны бизнес структур [6,7]. Интеграционный потенциал регионов не может быть реализован в полной мере не только из-за инновационного и административного недостатка, но

также в том, что, не имея достаточной автономии, регион не может преодолеть барьеры для международной интеграции и выхода на мировую арену.

Для преодоления подобных барьеров, Россия может принять следующие меры: совершенствовать транспортные, энергетические и информационные системы для более тесной кооперации приграничных зон; снизить монополистические барьеры по оказанию услуг и доступу к инфраструктуре; развивать локальные дорожной инфраструктуры; стимулировать социально-экономическое развитие приграничья Казахстана. Эффективным средством в устранении приграничного барьера может быть комбинация социально-экономических программ и специальных мер поддержки в виде международных соглашений по хозяйственному развитию смежных территорий.

Список литературы

8. Агентство республики Казахстан по статистике - <http://www.stat.kz/Pages/default.aspx>
9. Бутова Т.В. Значение региональных зон роста для развития российской экономики // Минск: ГИУСТБГУ. – 2012.
10. Ильина И.Н. Оценка эффективности управленческих решений в системе территориального развития регионов // Москва, СОПС РАН. – 2012.
11. Лимонов Л.Э., Одинг Н.Ю., Кадочников Д.В., Савулькин Л.И., Анисимов А.М. Анализ торгово-производственных связей приграничных регионов России и Казахстана: Влияние Таможенного союза и Единого экономического пространства /// Евразийская экономическая интеграция. – 2012. – №4.
12. Толстогузов О.В. Программно-целевой подход в управлении развитием региональной экономики // Экономика и управление. – 2009. - №2.
13. Толстогузов О.В. Особенности формирования нового портфеля ресурсов регионального развития // Региональная экономика. - 2010. - №6 (141).
14. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru/>

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ПЕРСПЕКТИВНІЙ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Норченко А. В.

Аспірант ПВНЗ «Європейський університет»

Стратегія розвитку країни неможлива без урахування регіонального чинника, а отже, й без ефективної державної регіональної економічної політики. Одним з найбільш впливових складових загальної конкурентоспроможності країни є рівень конкурентоспроможності її регіонів. Реалії сьогодення свідчать про те, що регіони та інші локальні утворення перетворюються на самостійних гравців світового ринку. Окремі регіони певних держав, що володіють не тільки потужною ресурсною базою, а й ефективною системою управління, гідно представляють свої країни ні міжнародному рівні. Однак на сьогодні далеко не кожен регіон України має необхідну ресурсну базу та ефективну управлінську структуру і, як наслідок такий регіон може характеризуватись низькою конкурентоспроможністю.

Саме тому актуальності набуває проблематика регіонально конкурентоспроможності як здатності регіону розвивати та захищати свої конкурентні переваги. Використання конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки країни на зовнішніх ринках.

Можна стверджувати, що конкуренція регіону на зовнішніх ринках є вершиною багатопланового процесу участі регіону в економічній діяльності. Зокрема слід говорити про такі рівні конкуренції: конкуренція між окремими регіонами в межах однієї держави; конкуренція між окремими регіонами країни та сусідніми

закордонними регіонами (транскордонна конкуренція); конкуренція регіону з іншими країнами у складі держави (міжнародна конкуренція). У літературі зустрічається наступне розмежування при вивченні конкурентоспроможності різних суб'єктів конкуренції:

- мікро рівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства);
- мезорівень (регіони, галузі, корпоративні об'єднання підприємств і фірм конгломеративного досвіду);
- макрорівень (країни, національні господарські комплекси, "корпоративні" держави) [2, 47].

Аналіз різних підходів дослідників до розробки стратегії регіонального розвитку дозволив виділити чотири групи, що розрізняються за принципами, і факторів, які враховуються при проведенні стратегічного аналізу.

Першу групу складають дослідження в області стійкого розвитку регіональної економіки в умовах становлення відносин між Центром і регіонами, розвитку нормативно-правової бази і механізмів бюджетно-податкового регулювання регіонального відтворення. Локалізація й тіснота економічних і соціальних зв'язків усередині регіону визначають специфічні особливості регіонального відтворення й сукупність пропорцій, що формуються. У регіональному відтворенні представлені певною мірою всі стадії відтворення матеріальних благ і послуг, а міжрегіональні зв'язки доповнюють внутрішньо регіональні цикли. Отже, можна говорити про завершеність і відносну самостійність регіонального відтворювального процесу [3, 59].

В рамках першого підходу необхідно виділити ще один напрям дослідження проблем соціально-економічного розвитку регіонів, який базується на стабілізації цього процесу. Причому акценти стабілізації розставляються по-різному: у одних [1, 26] стійкий розвиток – це стабільний соціально-економічний розвиток, що не руйнує своєї природної основи, у інших [5, 118] – це стабільне поліпшення якості життя населення в тих межах господарської ємності біосфери, перевищення яких призводить до руйнування природного механізму регуляції довкілля і до глобальних змін не відкидаючи підхід до розвитку регіону на основі принципу стійкості, слід зазначити обмеженість в його трактуванні, виражену в акценті на державному регулюванні соціально-економічних процесів, а не на економічних механізмах самоврядування в регіонах.

Друга група підходів до дослідження питань становлення стратегії регіонального розвитку заснована на аналізі нерівномірності і незбалансованості процесів відтворення в українських регіонах. Предметом вивчення тут виступає можливість розширення об'ємів регіонального випуску разом із зростанням у сфері виробництва і споживання, збільшенням приватних інвестицій і підвищенням рівня життя. Підкреслюється, що на тлі позитивних тенденцій (девальвації і посилення бюджетних відносин) відбувається стагнація у сфері регіональних інвестицій, особистих доходів і накопичень [5, 72].

Третя група підходів до дослідження стратегії регіонального соціально-економічного розвитку заснована на аналізі системи бюджетно-фінансових і інвестиційно-кредитних чинників цього процесу. На думку ряду авторів, з розвитком ринкових відносин у вітчизняній економіці поглибилася внутрішньорегіональна і міжрегіональна диференціація економічного розвитку, стали інтенсивнішими і швидкодіючими виробничо-комерційні зв'язки та товарно-грошовий оборот у регіонах [4, 78].

Четверта група підходів до дослідження регіонального розвитку містить комплексний аналіз дореформеного і зарубіжного досвіду становлення програмних засад ринкових реформ, у тому числі і на рівні регіону. Якщо економічне програмування на початковому етапі реформ розглядалося крізь призму заперечення "запрограмованості" радянської економіки як загальної форми господарських зв'язків,

то з розвитком реформування економіки воно все більше набуває характеру комплексної дії на економіку, що відображає імперативи розвитку суспільного відтворення і стратегічні цілі соціально-економічної політики [6, 89].

Стратегія регіонального розвитку містить важливу тезу про те, що «державна регіональна політика має бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їхнього динамічності розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій».

Аналіз поширених за кордоном теоретичних підходів до формування стратегії розвитку регіону дозволяє зробити висновок про те, що механічне копіювання зарубіжного досвіду державної дії на регіональний рівень економіки не принесе очікуваних результатів. При оглядово спільній структурі економічних і адміністративних форм дії на економіку регіону, середовище, в якому реалізується ця дія, так само як і його об'єктно-наочний зміст, різні.

Отже, відповідно до проведеного аналізу підходів до визначення змісту стратегії регіонального розвитку, нами пропонується наступна загально методологічна схема дослідження стратегічної дії на соціально-економічні процеси в регіоні.

По-перше, дослідження стратегії регіонального розвитку необхідно починати зі встановлення її об'єктно-суб'єктної і наочної бази, якісних ознак і умов реалізації стратегічної дії в різних соціально-економічних умовах.

По-друге, специфіка умов розвитку регіонів України потребує системного підходу до аналізу суперечностей регіонального розвитку, шляхів і інструментарію їх регулювання. Перехідний характер процесів, що протікають в розвитку регіонального відтворення, викликає необхідність дослідження меж реалізації стратегічного інструментарію і ринкових можливостей соціально-економічного розвитку регіону.

По-третє, формування стратегії регіонального розвитку має базуватися на комплексному аналізі структурного і функціонального аспектів дії на регіональне відтворення. Системність даної дії, облік багаторівневості чинників, що визначають ефективність реалізації стратегії, передбачають використання системного підходу до розробки комплексу стратегічних зусиль, спрямованих на розвиток регіонального відтворення.

Таким чином, узагальнюючи вищесказане до конкурентоспроможності регіонів в розрізі сучасного економічного мислення доцільно підходити, як до поняття і досі багато в чому нового і поки ще не розкритого в усій повноті, особливо в новітній системі світової економіки, яка тільки-но народжується в сучасній фінансово-економічній кризи.

Саме на регіональному рівні найбільш результативно забезпечується формування конкурентних переваг держави. Регіон все більше перетворюється з об'єкта – у дієвий суб'єкт формування конкурентних переваг.

Список використаної літератури:

1. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: монографія / Донецьк: Донецький національний університет, 2008. – 458 с.
2. Блехцин И.Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем: Препринт / – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – С. 13
3. Калетнік Г.М., Мазур А. Г., Кубай О.Г. Розвиток організаційно-функціональних структур управління в регіональних економічних системах: монографія / Калетнік Г. М., Мазур А. Г., Кубай О. Г.; Вінниц. держ. аграр. ун-т. — Вінниця: Вінницька газета, 2009. — 185 с.
4. Портер М. Э. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 97
5. Тищенко А. Н., Иванов Ю. Б., Кизим Н. А., Ревенко Е. В., Чечетова-Терашвили Т. М.. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях

кризиса / Научно- исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины. — Х. : ИД "ИНЖЭК", 2007. — 376с.

6. Фатхутдинов Р.А. Конкуретоспособность: Россия и мир. 1992-2015. Серия: Мировая экономика. Зарубежные страны и Россия. – М. 2004

О ПРОБЛЕМЕ КАПИТАЛОВООРУЖЕННОСТИ ТРУДА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОДНОГО ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Шайтанова Л.М.

Кафедра Экономики и бухгалтерского учета
Омского института (филиала) РГТЭУ, доцент,
Кандидат технических наук, доцент

Исследованию проблемы, состоящей в оценке влияния основных факторов на рост экономики в общероссийском и региональном масштабах, уделяется особое внимание. В трудах Института народнохозяйственного прогнозирования РАН рассматриваются концептуальные подходы к анализу и прогнозированию роста экономики РФ на базе фундаментальных исследований факторного пространства, обеспечивающего рост в долгосрочной перспективе [1, 4]. На региональном уровне вышеизложенные положения находят отражение во многих статьях, посвященных проблемам и приоритетам развития региональной экономики, например, в статье А.З. Борукаева, где исследуется проблема занятости населения и качества трудовых ресурсов [2, 170]. Статистический анализ оценки вкладов факторов производства в уровень роста экономики региона, выраженный в темпах роста определяющих показателей, используется как мощный инструментарий для решения ряда задач в рамках указанной проблемы.

Автором представляемых в докладе результатов исследования проведен анализ состояния капиталовооруженности труда Омской области (КВ), как одного из основных факторов, и влияния его прироста на прирост валового регионального продукта (ВРП). Именно капитал вносит существенную долю в общий рост экономики, если за основные факторы приняты факторы производства, а, именно, труд, капитал и технический прогресс. В таких исследованиях широко применяются производственные аддитивные и мультипликативные функции, такие, как функция Кобба-Дугласа, модель Роберта Солоу и их темповые преобразования [3, 727].

В ходе исследования автором проведен корреляционный анализ взаимовлияния факторов, построены регрессионные модели для линейных и степенных функций, выявлены особенности динамики и влияния на ВРП капиталовооруженности (КВ) труда (или, что то же самое –фондовооруженности - ФВ) Омской области в номинальном и темповом виде. Значительное внимание уделено проблеме темпового влияния КВ на рост ВРП при взаимодействии факторов производства с точки зрения их взаимной дополняемости или взаимозаменяемости (замещаемости). Такой подход к исследованию фондовой составляющей производственного потенциала рассмотрен в гл. 23 книги «Прикладное прогнозирование...»[4, 561].

КВ рассчитывалась в каждый момент времени, как частное от деления стоимости основных фондов (ОФ на конец каждого года по полной учетной стоимости) на величину численности занятых в экономике на тот же момент времени.

Исследование проведено на основе официально опубликованных статистических данных [5] за период с 2000 по 2012гг.. с учетом последних уточнений, опубликованных на сайте Федеральной службы государственной статистики [6].

Корреляционный анализ показал, что по Омской области корреляция между основными фондами и ВРП, а также между КВ и ВРП положительная и очень сильная (превышает 95%), что является очевидным для региональной экономики. При этом значения коэффициентов корреляции с точки зрения математической статистики существенны и значительно превышают критический уровень ($R_{кр\ 12; 0,05} = 0,576$). Однако, численность занятых в экономике области (Нзэ) имеет практически постоянный уровень. Даже наблюдается некоторое снижение, которое за последние 12 лет составило относительно 2000 года минус 1,3%. Корреляция данного показателя составляет – 0,464 с ВРП, а с КВ – всего 0,494. Такие оценки говорят о низкой эффективности использования труда в экономике области. При этом капиталовооруженность труда за этот же период (с 2000 по 2012гг..) выросла в 3,3 раза! Следовательно, КВ растет с течением времени только за счет роста объема основных фондов, которые за этот же период выросли в 3,26 раза. Однако, для достоверности такого заключения существует следующее препятствие: стоимость основных фондов, а, следовательно, и уровень показателя КВ труда Омской области даются в официальных изданиях по полной учетной стоимости на конец года, а данные о ОФ и КВ в постоянных (сопоставимых) ценах отсутствуют. Вместе с тем, темпы роста объема ОФ в сопоставимых ценах для РФ публикуются, например, в статистическом сборнике «Россия в цифрах»⁶. Поэтому, не следует исключать тот факт, что рост капиталовооруженности труда Омской области можно объяснить не только ростом физического объема ОФ, но и ростом цен. В пояснениях к показателям в статистических сборниках должна быть приведена структура пересчета в «дефлированные» уровни по ОФ, так как индекс-дефлятор в целов для пересчета ВВП и ВРП не будет соответствовать индексу-дефлятору по ОФ.

Построены регрессионные модели расчетного (теоретического) уровня ВРП: линейная регрессия $ВРП = - 95482,1 + 740,18 \times ФВ$; степенная регрессия $ВРП = 6,277 \times ФВ^{1,71}$.

Такие модели проверены на статистическую значимость по F-критерию Фишера и t- критерию Стьюдента. Расчетные значения критериев значительно превышают критические с уровнем значимости меньше 0,01, а, следовательно, статистически значимы. Более адекватной моделью по коэффициенту детерминации является степенная регрессия, для которой 95% дисперсии ВРП обусловлено дисперсией капиталовооруженности ($R^2 = 0,9522$).

ВРП в уравнении регрессии возрастает пропорционально ФВ, имеющему степень более единицы (1,71), что указывает на более интенсивный его рост, чем капиталовооруженность. Следовательно, КВ труда Омской области как основной фактор роста ВРП, является эффективным фактором производства.

Проблема взаимодействия факторов рассмотрена автором с точки зрения

взаимосвязи темпов прироста, как темповых показателей. Корреляция между темпами прироста (ВРП, ФВ, ОФ и Нзэ) весьма слабая и не превышает 45%. Однако, темпы роста КВ с темпами роста ОФ имеют статистически очень сильную, практически функциональную связь ($R = 0,991$). Такая корреляция еще раз подтверждает малую значимость трудовых ресурсов в темпах роста ВРП Омской области.

С другой стороны, рассчитанные коэффициенты вариации темпов прироста ВРП и КВ говорят о высокой дисперсии показателей прироста: $K_v(ВРП)$

⁶ См. сайт федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

=83,4%; $K_v(KB) = 84,5\%$, что намного превышает допустимый уровень $K_{v_{дон}} = 33\%$. Следовательно, любые оценки средних темпов прироста, как оценки темпов роста основных определяющих показателей роста региональной экономики, являются недостоверными, а прогнозирование темпов роста по реальным статистическим данным нецелесообразно из-за низкой надежности прогноза.

Чтобы факторы «Капитал» и «Труд» были взаимодополняемыми, должно выполняться определенное условие отношения темпов приростов: $\Delta K/\Delta Ld = Ko/Lo = \Phi Bo$, где «д» означает область дополняемости [4, 564]. Такое соотношение не подтверждается, что позволяет считать «Капитал» замещающим фактором, а не дополняющим.

Следовательно, проблемой капиталовооруженности труда Омской области с точки зрения ее влияния на рост результативного показателя, является низкая доля участия трудовых ресурсов региона в развитии экономики, несбалансированность факторов роста, и, в конечном итоге, высокая вариация темпа прироста, что не позволяет прогнозировать рост ВРП.

Литература

1. Ивантер В.В., Ксенофонтов М.Ю. Концепция конструктивного прогноза роста российской экономики в долгосрочной перспективе // Проблемы прогнозирования, №6, 2012. с. 4-13.
2. Борукаев А.З. Приоритеты развития региональной экономики Северо-Кавказского федерального округа // Экономические науки, № 5(78), 2011. с.170-173.
3. Большая экономическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2007. – 816 с.
4. Рутковская Е.А. Инструментарий моделирования и прогнозирования фондовой составляющей производственного потенциала. В кн. Прикладное прогнозирование национальной экономики /Под ред. Академика РАН, д.э.н., профессора В.В. Ивантера. М.: Экономистъ, 2007.
5. Омский областной статистический ежегодник: Стат. Сб. в 2 ч. Омкстат. – Омск, 2003-2012гг..
6. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально - экономические показатели - 2002г.-2012г. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/Main.htm

Научное издание**Языки издания: украинский, русский, английский.**

**„Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях
глобализации“ Материалы международного научно-практического конгресса
(г.Берн, Швейцария, 31 мая 2013 р.)**

Ответственный редактор Похильченко М.А.

Дизайн обложки Головки И.В

Технический редактор Владов С.В

Сдано в печать 06.06.13.

Подписано в печать 07.06.13

Формат В5. Бумага офсетная. Способ печати– офсет. Тираж 135 экз. Заказ №8814.

Напечатано на базе МНОЭ "Консилиум", Швейцария г.Женева, Украина г. Львов.

Издано в авторской редакции.

Международное научное объединение экономистов “Консилиум”

Веб-страница: www.isaec.info

E-mail: science@isaec.info

Тел.: +380 93 423 43 44



Международный научно-практический конгресс
„Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях
глобализации“

г. Берн, Швейцария 31 мая 2013 г.

Сборник материалов международного
научно-практического конгресса

На русском и украинском языках

Издано в авторской редакции
Международное научное объединение экономистов “Консилиум”

Веб-страница: www.isaec.info

E-mail: science@isaec.info

Тел.: +380 93 423 43 44

Подписано в печать 09.06.2013

Печать на дупликаторе.

Тираж 136 экз. Заказ № 8814.

Цена договорная.

Отпечатано с готового оригинал-макета.

Отпечатано в отделе редакции Общественной организации
"Международное научное объединение экономистов «Консилиум» "