

Шатровский А.Г.к.биол.н.

Этнофакторы макросреды маркетинга: педагогический аспект подготовки профессионалов

Маркетинг называют не только наукой, но и большим искусством. Решения маркетологов определяются влиянием множества управляемых и неуправляемых факторов макро- и микросреды маркетинга, внутрифирменными условиями, мировоззрением профессионалов. Прогрессивный мир исповедует просвещенный маркетинг. В его основе - гуманистическая идеология и единение бизнес-целей фирм, устремлений потребителей и задач обеспечения безопасности жизнедеятельности. Каждый элемент "marketing mix" должен разрабатываться и применяться с использованием критериев потребительской ценности и этнической безопасности. Между тем, этнический компонент вузовской подготовки маркетологов фактически отсутствовал.

В последнее время внимание к этническим факторам маркетинговой среды возросло, что подтверждается недавними работами. Так, американские авторы [1] посвящают большой раздел своей книги влиянию на поведение потребителя его этнической культуры в составе "микрокультуры", представляющей "ценности и нормы отдельной социальной группы - религиозной, этнической или иной, являющейся частью более широкого сообщества" [1,с.463]. Их подход к разделению этнической среды вряд ли можно считать универсальным и исчерпывающим, но проявленное внимание к проблеме нельзя не отметить.

В условиях антикризисного маркетинга Украины специалисту требуются глубокие знания среды и в значительной степени - ее этнического компонента. Не подготовленный маркетолог встретит здесь немало трудностей при освоении деятельности в интерактивном режиме. Однако учебные планы высшей школы Украины не предусматривают нормативную этнологическую и естественнонаучную подготовку, что противоречит идеологии просвещенного маркетинга. Разрешение противоречия достигается формированием базовых этнологических и естественнонаучных знаний выпускников высшей школы. В этой связи на кафедре маркетинга Харьковского госуниверситета предусматривается фундаментальная подготовка с учетом ожидаемых требований к специалистам 2010 года.

Основа знаний этнической среды закладывается в курсе "Естествознание", разработанном автором данной публикации в соответствии с апробированным ранее эволюционным подходом на основе структурно-иерархического подразделения природных систем [2]. Указанный способ предполагает изучение всех природных систем (от наименьших из известных элементарных частиц до Вселенной в целом) в соответствии с двадцатью двумя структурными уровнями в их иерархии, сгруппированными на основе сходства действующих законов в четыре ряда. Два ряда содержат живые компоненты и один из них (ряд природных сообществ) - естественные группировки живых организмов.

Отдельные элементы подобного структурно-иерархического подхода применялись в других работах [3,с.477; 4; 5]. Автором данной статьи предложена оптимизация подобных схем для сведения их в одной учебной дисциплине. Подобный синтез обусловлен тем, что многие последние учебники составлены с уклоном или в физику [4], или в философию [5] и не дают равноценных сведений по всем направлениям естествознания. Решить проблему неоправданного доминирования в естествознании

Таблица 1.

“Идеальная” модель этноландшафтогенеза.

№№ п/п	Природные системы в порядке иерархии	Объекты и деятельность						
		группа людей в соответствии с естественным разделением	группа людей в соответствии с социально-этническим разделением	преобразуемая природная территория	новый основанный род занятий	впервые используемый компонент природной системы	образовавшаяся этноландшафтная система	новые потребности
1	биогеоценозы	отдельные особи	"отраслевники"	биотоп	собирательство, индивидуальная охота (1)	обитатели (биоценоз)	антропоценоз	условные знаки: язык
2	ландшафты	экологическая популяция	этнографическая группа (субэтнос)	поселение и хозяйствование (в пределах ландшафта)	ручное земледелие, коллективная охота	поверхность (биотоп)	этноландшафт	передача навыков по наследству: письменность
3	природные зоны	группа популяций	этнос	пространство свободных перемещений (в природной зоне)	пахотное земледелие, отгонное скотоводство	более глубокие слои почвы	этноландшафтные комплексы	обширные знания природы на основе исследований
4	континенты (аналог биогеографических областей)	раса (подвид)	суперэтнос	ареал	ремесло, стойловое скотоводство	недра	зона интенсивного воздействия	адаптация к жизни в измененной среде
5	биосфера	вид	мировая цивилизация	ареал (оикюмена)	промышленное производство, интенсивное сельскохозяйственное хозяйство	глубокие недра, ископаемое топливо	этносфера (здесь - преобразованная биосфера)	единая межкультурная система коммуникаций
6	космосфера Земли	вид	новая мировая цивилизация	новая оикюмена	интегрированное хозяйство	космос, ядерная и подобная ей энергия	ноосфера	полное обособление невозможно

⁽¹⁾ под индивидуальной понимается охота, возможная без коллективного распределения функций, что появилось в дальнейшем.

одной составляющей его дисциплины можно, только отказавшись от узкой предметной тенденциозности, ставшей в нашем преподавании традиционной. Этот шаг исключил бы архаичное закрепление любого структурного уровня только за одной “школьной” дисциплиной и позволил всегда вводить новые сведения, не перекраивая курс в целом. В данной работе приведены только шесть структурных уровней организации природных систем (см.таблицу) как основополагающие для дальнейшего развития понятийного аппарата в курсе этнологии.

Исходя из объективности наличия отношений с природными системами и признавая факт нарастания воздействия на них развивающегося человеческого общества,

предлагается распределять учебный материал по этнологии для маркетологов в соответствии с этапами освоения людьми природных систем разного уровня иерархии в ходе своего развития - этногенеза.[6].

Ведущая роль окружающей среды в этногенезе обосновывалась разными исследователями[7, 8, 9, 10]. Наиболее обобщенно эти доводы сформулированы Б.Малиновским [11].

Исторический подход в преподавании этнологии был предложен признанными специалистами[7; 12] и положен автором в основу преподавания дисциплины, где впервые процесс этногенеза наложен на освоение природных систем разных уровней. Освоив закономерности "идеальной модели", приведенные в таблице, можно перейти к изучению отклонений от нее, которые в реальных процессах этногенеза неизбежны, но в каждом конкретном случае специфичны. Специфика отклонений обусловлена характером межэтнических взаимодействий и особенностями окружающей природной среды.

Есть основания полагать, что курс этнологии, составленный с применением эволюционного подхода в связи со структурой и особенностями преобразования природных систем, будет способствовать формированию целостного представления о природно-этнических факторах макросреды маркетинга в их динамике. В свою очередь, умение грамотно использовать новую информацию об этнофакторах позволит специалисту прогнозировать изменение ситуации на потребительском рынке.

Литература:

1. Энджел Д. Поведение потребителя. -СПб: Питер Ком, 1999.
2. Шatroвский А.Г. Гуманизация естественнонаучного образования в средних школах посредством внедрения программы сквозного интегрированного курса "Естествознание" в практику преподавания//Гуманистические функции образования и особенности их реализации в кризисном обществе.-Х:Деп.в НИИВО, № 129-96 от 19.09.96.-с.387-399.
3. Реймерс Н.Ф. Природопользование. Словарь-справочник. - М.: Мысль.-1990.
4. Грушевицкая Т.Г., Садохин А.П. Концепция современного естествознания: Учебное пособие для студентов дневного и заочного отделений вузов. - М: 1998.
5. Рузавин Г.И. Концепция современного естествознания. - М.: Культура и спорт: ЮНИТИ.- 1997.
6. Шatroвский А.Г. Проблемы адаптации профессионального образования в условиях транзитии. - Вестн.Харьк.ун-та.- 1999, № 446.
7. Алексеев В.П. Этногенез: Учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по спец."История". -М.: Высшая школа.-1986.
8. Huntington E., Cushing S.W. Principles of Human Geography. - New York: John Wiley & Sons Inc.; London: Chapman & Hall, Limited, 1924.
9. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. - Л.: Изд-во ЛГУ.- 1989.
10. Козлов В.И. Исторические аспекты этносоциальной экологии: (О проблемах экологического поведения)//Этнограф. обозрение М.: 1994.- № 1..
11. Малиновский Б. Научная теория культуры (фрагменты)//Вопросы философии.- 1983, № 2.
12. Лурье С.В. Историческая этнология: Учеб. пособие для вузов.- М.: Аспект-пресс, 1997.

Рак Н.А.

Договор о совместной деятельности – перспективная форма совместного предпринимательства.

Одним из направлений выхода из экономического кризиса на сегодняшний день для Украины может стать привлечение прямых иностранных инвестиций. В условиях низкой привлекательности инвестиционного климата в стране, большое значение приобретает анализ зарубежного опыта. За рубежом широкое распространение получила практика создания стратегических альянсов. Так, по данным отраслевых источников, число стратегических альянсов только в США возросло с 345 в 50-х годах до более чем 2 тыс. в 80-х.

Вероятно, наилучшим свидетельством быстрого роста числа стратегических альянсов является волна возникающих совместных предприятий в автомобильной и компьютерной промышленности. Еще в начале 80-х годов сама мысль о возможности объединения с японцами для совместного производства представлялась американцам невообразимой. Сегодня же мы видим “Тойоты-Шевроле”, “Крайслер-Мицубиси” (двигатели для мини-грузовиков) и “Форд-Мазда”. Компании “Форд” принадлежит часть акций “Мазды”.

Под стратегическими альянсами принято понимать гибкие межфирменные союзы, создаваемые для совместного решения ориентированных на глобальный рынок конкурентных задач в той или иной области, но позволяющие продолжать соперничество в других сферах. Такие альянсы служат многим целям. Они могут действовать совместно в проведении маркетинговых операций на территориях своих стран, заключать договоры об обмене технологиями или участвовать в совместных научных исследованиях и разработках, иногда они лицензируют продукцию и производственные технологии друг друга.

Стратегические альянсы могут образовываться как на контрактной, так и на неформальной основе.

Стратегические альянсы охватывают всю гамму контроля – от полного контроля над собственностью до контроля, определяемого контрактом. Д. Гарнер, Р. Оуэн, Р. Конвей предлагают следующую классификацию стратегических альянсов по степени контроля над собственностью.

Спектр альтернативных вариантов стратегических альянсов.

Полный контроль над собственностью	Частичный контроль над собственностью, основанный на контракте	Контроль, основанный только на контракте
Слияния (или поглощения)	Эксплуатация совместных предприятий	Соглашения о кооперировании
Внутренние проекты (и отпочковывания вплоть до выделения в самостоятельный бизнес)	Владение рядовым (не контрольным) пакетом акций	Партнерства по проведению исследовательских работ
		Соглашения о кросс-лицензировании и кросс-распределении
		Сферы совместной деятельности

Несмотря на многообразие существующих вариантов, мы остановимся лишь на тех стратегических альянсах, контроль в которых базируется на контрактной основе.

Исследование этого вопроса приобретает особое значение в свете постоянного совершенствования законодательства, регулирующего хозяйственные отношения в Украине. Некоторые положения Гражданского кодекса, действующего в Российской Федерации с 1 января 1995 года, на наш взгляд, позволяют значительно повысить мобильность и эффективность совместного предпринимательства.

Договор о совместной деятельности по своей сути и экономическому содержанию наиболее полно соответствует понятию стратегического альянса.

По договору о совместной деятельности двое или несколько лиц обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Сторонами договора о совместной деятельности могут быть только индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Вкладом участника признается все то, что он вносит в общее дело: деньги, любое имущество, профессиональные и какие-либо иные знания, навыки, умения, а также деловая репутация и деловые связи.

Стороны договора самостоятельно оценивают стоимость взносов. При этом предполагается, что все его участники обязаны сделать одинаковые по ценности взносы. Но если в договоре предусмотрено иное соотношение взносов, то соблюдение этого положения становится необязательным.

Обычно в договоре о совместной деятельности находит отражение положение, согласно которому прибыль, полученная от ведения совместной деятельности, распределяется пропорционально имущественным взносам участников договора. Однако стороны могут и самостоятельно выбирать пропорцию распределения прибыли независимо от величины взносов в совместную деятельность. Например, при соотношении имущественных взносов 80% и 20% участники договора о совместной деятельности вправе поделить прибыль от совместной деятельности 50% на 50%.

Решения, касающиеся общей деятельности участников, принимаются всеми участниками по общему согласию, либо от их имени – руководителем, имеющим соответствующую доверенность. Зачастую руководителю поручается и ведение отдельного баланса совместной деятельности. Однако для этих целей может быть привлечена и третья сторона.

Таким образом, можно сказать, что законодательство предоставляет участникам договора о совместной деятельности широкий выбор вариантов правового поведения, оставляя на их усмотрение решение большинства вопросов деятельности. Так, участники договора вправе самостоятельно определить характер и размер взносов на осуществление совместной деятельности, порядок ведения общих дел, сроки и условия распределения прибыли и убытков, полученных от совместной деятельности. Бесспорно, это играет положительную роль при выборе предпринимателями данной формы договорных отношений, открывающей широкие возможности для экономического маневрирования.

Подписывая договор о совместной деятельности, участники не создают ни нового юридического лица, ни иного субъекта права. Совместная деятельность не может от своего имени выступать в предпринимательском обороте, то есть заключать сделки, приобретать какие-либо права и обязанности, реализовывать товары, работы и услуги от своего имени, заключать трудовые договоры. Все перечисленные правовые

действия могут совершать только сами участники договора, которые и являются субъектами права. При этом делают они это совместно. Поэтому участники совместной деятельности для совершения сделки с третьим лицом в общих интересах должны либо выдать доверенность одному из них за подписью остальных участников на совершение такой сделки, либо сообща заключить эту сделку как многостороннюю. В этом случае права и обязанности по такой сделке возникают у всех участников совместной деятельности. В противном случае, когда в общих интересах, но без доверенности один из участников договора заключает сделку с третьим лицом, только он и несет ответственность по этой сделке.

В то же время заключение договора о совместной деятельности позволяет в значительной мере оптимизировать налоговые выплаты. Так, в соответствии с налоговым законодательством РФ, имущество, передаваемое участниками договора в виде взносов для осуществления совместной деятельности, не включается в оборот, облагаемый НДС, и не подлежит обложению налогом на прибыль. При распределении результатов совместной деятельности часть прибыли, получаемая участниками договора, учитывается ими как внереализационный доход и, следовательно, НДС не облагается.

Однако это вовсе не означает, что участники договора, совместно реализующие товары, работы, услуги, вообще не должны уплачивать по этим операциям НДС.

Уплата налогов происходит по схеме, согласно которой участник, ведущий баланс, уплачивает НДС по реализационным операциям, причем, если этот участник договора имеет льготы по уплате НДС, то эти льготы распространяются на всех участников совместной деятельности. Уплата налога на прибыль происходит после ее распределения между участниками договора каждым участником самостоятельно. Следует также отметить, что законодательство, действующее в РФ, оставляет периодичность и сроки распределения прибыли на усмотрение участников договора.

Имущество, приобретаемое в ходе совместной деятельности, учитывается на балансе, который ведет руководитель совместной деятельности. При этом участник платит налог на свою долю в общем имуществе отдельно. Руководитель совместной деятельности, ведущий общие дела и баланс, должен сообщать остальным участникам договора сведения о стоимости имущества, созданного в результате ее осуществления, до срока, установленного участниками для предоставления налоговых расчетов. Следует также отметить, что нет необходимости предоставлять отдельный баланс совместной деятельности в какие-либо контролирующие органы.

Форма совместной деятельности без образования юридического лица привлекательна еще и тем, что не требует государственной регистрации. Договор о совместной деятельности начинает действовать с момента его заключения сторонами.

Таким образом, договор о совместной деятельности имеет ряд преимуществ. В их числе: отсутствие бюрократических формальностей при заключении, широкая свобода выбора при решении внутренних организационных вопросов, возможность оптимизации налоговых платежей.

Однако перспективность данной формы привлечения иностранного капитала в экономику Украины этим не исчерпывается. Имея в виду то обстоятельство, что многие наши потенциальные партнеры на Западе, опасаясь нестабильности внутри страны, не хотят рисковать и вкладывать свои капиталы в такие базовые отрасли, как машиностроение, химическая промышленность, что требует крупных начальных ин-

вестиций при длительных сроках окупаемости. Как нам представляется, для этой категории предпринимателей такая форма сотрудничества, как договор о совместной деятельности, наиболее привлекательна именно тем, что пропорции деления прибыли могут меняться в течение срока сотрудничества. В первый период деятельности, когда иностранные капиталовложения еще не окупились, доля иностранного партнера, как правило, выше доли местного участника и превышает 70%. После завершения периода окупаемости доля иностранного предпринимателя существенно снижается, что дает возможность фирмам базирующей страны повысить свою долю в прибыли.

Однако договор о совместной деятельности имеет и существенный недостаток. Следует учитывать, что при данной форме сотрудничества стороны несут риски убытков всем своим имуществом, а не только в пределах вкладов в совместную деятельность.

И хотя договор о совместной деятельности не может претендовать на универсальной при решении всех проблем в области совместного предпринимательства в Украине, он заслуживает пристального внимания как в экономическом, так и в правовом аспектах.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М., 1996.
2. Закон Российской Федерации "О налоге на добавленную стоимость" от 06.12.1999 г. Собрание законодательства Российской Федерации. 1991. №49.
3. Закон Российской Федерации "О налоге на прибыль предприятий и организаций" от 27.12.1991 г. Собрание законодательства Российской Федерации. 1991. №50.
4. Хэррис, Дж. Мэнвилл. Международные финансы/Перевод с англ.—М.: Информационно издательский дом "Филинь", 1996 г.
5. Дэниэл Гарнер, Роберт Оуэн, Роберт Конвей. Пособия Эрнст энд Янг. Привлечение капитала/Пер. с англ.—М.: "Джон Уайли энд Санз", 1995 г.

Роздел 3. Региональное управление

Дьомін О.О., Голова Харківської держадміністрації Економічна політика в регіоні на сучасному етапі

Антикризові заходи та економічну перебудову необхідно здійснювати в гармонічному поєднанні і узгодженні загальнодержавних та регіональних інтересів. Дотримуючись єдиних принципів, враховуючи територіальні фактори та особливості структури господарювання, рівень економічного та соціального розвитку, соціально-психологічні умови, традиції, культуру та спираючись на законодавчі акти, місцеві органи влади впроваджують територіальну економічну політику. При цьому необхідно провести структурні зміни в економіці регіонів.

Однак в теперішній час економічна політика перевантажена терміновими заходами, які не лише не підпорядковані єдиній загальній стратегії, але й часто суперечать довгостроковим завданням структурної трансформації в регіоні. Сьогодні потреба створення нової стратегії в регіоні зростає, отже, необхідна стратегічна програма економічного розвитку. В нашій області така програма розроблена. Це – “Харківщина 2010”. Зараз необхідно визначитися з новими умовами та чинниками ефективності економіки для того, щоб забезпечити успішне виконання всіх її рівнів, економічних та політичних цілей взагалі.

Стратегія регіону виходить за межі антикризових заходів, а індикаторами трансформації повинні стати показники, що мають загальний характер і визначають стратегічні цілі та довгострокові тенденції. Такими індикаторами стратегії зростання можуть бути конкурентоспроможність, розвиток підприємництва, зростання доходів господарських суб'єктів та населення, рівень його зайнятості та ін. Такий підхід дозволяє прогнозувати на найближчу перспективу зміни в економічній політиці регіону. Крім того, слід зазначити, що коли ці зміни будуть ініційовані обласною державною адміністрацією, то виникає можливість забезпечити керованість стабілізаційними процесами.

Економічна стратегія в регіоні дозволяє досягти досить ефективних результатів. Оскільки суб'єкти економічної стратегії постійно трансформуються, мають систематично змінюватися напрями, завдання та пріоритети, то це необхідно передбачити в стратегічних програмах.

Так, удосконалення структури сільськогосподарського виробництва необхідно проводити із максимальною орієнтацією на задоволення потреб населення у продуктах харчування, а переробної промисловості – у сировині. Необхідно визначити в кожному регіоні найбільш високопродуктивні галузі сільськогосподарського виробництва як пріоритетні, а інші розвивати в міру задоволення споживчого попиту.

На темпи економічного зростання впливають фактори як попиту, так і пропозиції товарів та послуг. Ці два поняття пов'язані між собою, а їх співвідношення може позитивно або негативно впливати на економіку. Так, відсутність інновацій та інвестицій призводить до зростання безробіття. Харківський регіон, володіючи величезним виробничим потенціалом, в той же час в умовах падіння платоспроможного попиту недостатньо його використовує.

Великі труднощі є в сільському господарстві. В 1998 році всіма категоріями господарств Харківської області вироблено 1353 тис. т зерна, включаючи кукурудзу; 700 тис. тонн цукрового буряка (заводського); 207 тис. т соняшника; 655 тис. т картоплі.

Однак порівняно з 1997 роком зменшилось виробництво всіх основних видів продуктів рослинництва, крім овочів, яких було вироблено на 6% більше. Це пов'язано із зменшенням купівельного попиту на більш дорожчу продукцію тваринництва і збільшенням попиту на дешеву продукцію рослинництва, зокрема овочеві культури.

Враховуючи основні фактори та умови, певні позитивні зрушення всеж-таки спостерігаються в агропромисловому секторі.

У встановлений термін був зібраний врожай зернових культур і заготовлені корма для тваринництва. У 1997 році був вирощений добрий врожай зернових, буряка. Але відсутність на той час сучасної бурякозбиральної техніки звела нанівець очікування буряководів. Тому у минулому році всі зусилля були спрямовані на отримання в лізинг необхідної працівникам сільського господарства техніки, що дало певні позитивні наслідки. В області вже реформовано всі колгоспи і проведено роздержавлення більшості радгоспів. Закінчується паювання землі, 188,9 тис. громадян отримали сертифікати на право володіння нею, 70% земельних наділів вже приватизовано. Створено понад тисячу фермерських господарств. Крім цього, вишукувались нетрадиційні джерела фінансування села. Вперше на Харківщині була проведена цільова сільськогосподарська позика на суму 2,1 млн. грн. Дедалі більшого значення набуває регіональний контракт. Створення Харківської аграрної біржі, що планується у найближчий час, зробить ринок агропромислового комплексу цивілізованим, стимулюватиме розвиток ефективніших форм господарювання.

Необхідно здійснити реорганізацію галузевої структури територіально-виробничих комплексів. Слід забезпечити розвиток та розміщення нових видів енергоносіїв. Україна, отримавши у спадок від Радянського Союзу широко розвинену промислову базу, зараз не може забезпечити її сировиною та енергоносіями. Для хоча б часткового вирішення цієї проблеми потрібно підвищити надійність атомних електростанцій для їх подальшого розвитку та використання на території держави. Також треба зорієнтувати регіони на місцеві ресурси та на комплексне використання і переробку вторинних ресурсів для виготовлення продукції широкого вжитку.

Регіональні та місцеві органи управління повинні бути наділені широкими правами щодо ефективного використання економічних важелів (місцевих податків, цін, фондів, пільг, кредитів, дотацій) для реформування регіональних ринків товарів та інвестицій.

Кошти фондів регіонального розвитку мають використовуватись для здійснення комплексних регіональних програм, насамперед – інфраструктурного та екологічного напрямку, зміцнення соціальної інфраструктури та ін.

Економічним фундаментом розбудови ринкових відносин на території є власність і, в першу чергу, комунальна. Головним завданням на шляху здійснення економічних реформ є акціонування комунальної власності за участю місцевих органів влади, яким і повинен належати контрольний пакет акцій. Далі, вкладаючи частину бюджетних коштів у нові акції, провадитиматиметься інвестування з місцевого бюджету.

Процеси реформування власності в Харківській області характеризуються такими показниками (див. табл. 1).

Таблица 1

Розподіл об'єктів реформування за формами власності та класифікаційними групами

	1995				1997				1998			
	у т.ч.				у т.ч.				у т.ч.			
	Всього	груп и А	груп и Б ВГ	груп и Д	Всього	груп и А	груп и Б ВГ	груп и Д	Всього	груп и А	груп и Б ВГ	груп и Д
Кількість об'єктів, всього	712	591	121	—	470	364	94	12	213	177	45	9
з них за формою власності												
– загальнодержавні	179	69	110	—	122	41	73	8	67	14	44	9
– комунальні	533	522	11	—	384	323	21	4	164	163	1	—

У 1998 році кількість підприємств, організацій, які змінили форму власності, становила 231 одиницю, що вдвічі менше, ніж у 1997 році. Уповільнення процесу реформування власності спостерігається майже по всіх галузях народного господарства в області.

Аналіз підрозділу суб'єктів реформування за формами власності свідчить, що питома вага об'єктів комунальної форми власності протягом всього процесу роздержавлення майна значна і майже не змінилася. У 1995 році було реформовано 75% таких об'єктів від загальної кількості, у 1997 році – 74%, а у 1998 році – 71%.

Згідно Закону України “Про приватизацію житла” доцільно прискорити приватизацію державного житлового фонду, в першу чергу експлуатаційні підприємства житлово-комунального господарства.

В межах житлової реформи важливо мати програму формування ринку житла за рахунок нового будівництва і реконструкції наявного житлового фонду, залучати при цьому іноземні інвестиції, кошти місцевого бюджету, а також кошти, одержані від продажу житла.

Вихід з економічної кризи залежить від розвитку малого і середнього бізнесу, який визначається територіальними умовами. Особливо важливим завданням територіальних органів управління є створення сприятливих умов для формування і розвитку підприємницької діяльності.

Для становлення і розвитку підприємницької діяльності в регіонах необхідно:

– разом із коштами державних і місцевих бюджетів, Українського національного фонду підтримки підприємництва залучати кошти регіональних і місцевих органів підтримки підприємництва, асоційованих структур малого і середнього бізнесу, частку коштів від приватизації загальнодержавної і комунальної власності, іноземні інвестиції;

– звільнити суб'єкти підприємницької діяльності від оподаткування в перші 2–3 роки після створення, а в наступному не оподатковувати частку прибутку, яка спрямовується на розвиток товарів народного вжитку, продуктів харчування, медичної техніки, будматеріалів, платних послуг населенню;

- встановити пільговий режим оподаткування прибутків підприємств, які спрямовуються у фонд підтримки підприємництва;
- встановити податкові пільги на валютні надходження малих підприємств у випадку їх участі у виконанні державних і регіональних програм розвитку підприємництва;
- ввести і визначити розмір пільгового кредитування фермерських господарств і розрахунку площі земельних наділів, їх видів, розміру виробничих фондів та кадастрової оцінки;
- організувати регіональні і місцеві фонди підтримки фермерства і господарських кооперативів за рахунок відрхувань від прибутків, одержаних промисловими підприємствами даної території понад граничний рівень рентабельності, доходів сільських господарств, внесків спонсорів та інших підприємств і організацій, які захищені у розвитку цього сектору регіональної економіки.

Доцільно впровадити прогресивні методи територіальної організації підприємництва, банківсько-страхові зони, зони безмитної торгівлі, підприємницькі зони технологічного розвитку (технопарки, технополіси), акціонерні територіально-міжгалузеві (наприклад, курортно-оздоровчі, туристичні) комплекси, тощо.

Здійснення заходів міжрегіонального значення потребує відповідних інвестицій, формування яких повинно відбуватися за рахунок державних, іноземних коштів, а також коштів суб'єктів господарювання різних форм власності, що створюють таким чином міжрегіональні ринки інвестицій.

На даному етапі проблема залучення іноземних інвесторів виникає через нестабільність діючого законодавства. Всі держави, які прийшли до нормального інвестиційного законодавства вирішили питання, що гальмували надходження фінансів у їх економіку. В першу чергу, було впроваджено приватну власність на землю. У нас це ще не закріплено законодавчо. Однак є можливість залучати інвесторів на основі довгострокової оренди. Хай це буде і не той масштаб, але необхідно використати всі можливості. Іноземні інвестори, через нестабільність нашого законодавства можуть втратити землю, на якій ними збудовано завод, отже, свою власність, що їх і насторожує. Тому необхідно на державному рівні удосконалити законодавчу базу і дати гарантію інвесторам.

Обсяги іноземних інвестицій в економіку Харківської області за останні три роки наведено в таблиці 2.

Таблица 2

Іноземні інвестиції

	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1998 р. до 1997 р.	1998 р. до 1996 р.
1	2	3	4	5	6
Кількість підприємств, що отримали інвестиції	86	181	188	103,9	218,6
Кількість держав-інвесторів	27	39	40	102,6	148,2
Сукупний капітал нерезидента на кінець року, млн. дол. США	19,5	41,5	51,4	123,9	263,6
у тому числі:					
держав колишнього СРСР	1,9	3,2	3,2	100,0	168,4
держав світу	17,6	38,3	48,2	125,9	273,9

Дані таблиці 2 свідчать про те, що за останні два роки більш ніж в двічі зросла кількість підприємств Харківщини, що отримали іноземні інвестиції. У 1,5 раза розширилося коло держав-інвесторів. Основною формою залучення інвестицій було інвестування у виді рухомого і нерухомого майна – 55,5%, а у вигляді грошових внесків – 47,4%.

Слід зазначити, що частка держав колишнього СРСР в сукупному іноземному капіталі зменшилась з 9,7% у 1996 році до 6,2% у 1998 році, а з інших держав світу зросла з 90,3% до 93,8% відповідно. На частку розвинених країн припадає понад 74% всіх інвестицій. Так, обсяг інвестицій із США становив 23,7 млн. дол., Ліхтенштейну – 5,5 млн. дол., Німеччини – 3,6 млн. дол., Росії – 3,1 млн. дол., Ірландії – 2,0 млн. дол. Частка США перевищує 46%.

В цілому іноземні інвестиції надходили з 40 країн світу і були вкладені в 188 підприємств області. Половина всіх іноземних інвестицій припадає на підприємства промисловості, у тому числі у харчову промисловість вкладено 43,9% всіх інвестицій по області. Також слід відмітити, що в таку галузь, як внутрішня торгівля, надійшло 12,5 млн. дол. іноземного капіталу, що складає 24,3% від загального обсягу інвестицій. Слід зазначити, що потреби співпраці з іноземними інвесторами значно більші існуючих.

З метою виконання міжрегіональних і регіональних програм пріоритетного розвитку виробництва, які забезпечують продукцією споживчий ринок, необхідно створити пільгові умови в оподаткуванні, кредитуванні інвесторів.

До сприятливих умов для розвитку вільних економічних зон у регіоні відносяться: залучення іноземних інвестицій, технологій, прогресивних організаційних заходів і поступове їх поширення по всій території області.

Органи регіонального і місцевого управління повинні визначити точкові території, де доцільно розмістити вільні зони, а також, залучаючи відповідні комерційні і державні господарські структури, підібрати іноземних партнерів для створення вільних зон і технопарків.

Для посилення міжрегіональних, у тому числі прикордонних зв'язків регіонів України з регіонами інших країн, необхідно реалізувати багатовекторну політику України в економічному плані. Для найбільш ефективного використання цих можливостей слід надати чітко визначений статус і правовий зміст зовнішньополітичним міжрегіональним угодам, тому, що в Європі такий процес регіоналізації в останні роки розвивається досить динамічно. Взаємодія зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних установ і регіонів повинна бути більш активною і продуктивною.

Протягом останнього часу за сприяння Міністерства іноземних справ керівництво Харківського регіону уклало та реалізує:

- перший комплексний та довгостроковий регіональний Проект Уряду США в Україні, який отримав назву “Харківська ініціатива”;
- проект спільного з Польщею виробництва зернозбиральних комбайнів “Бізон”;
- багатогалузеву і достатньо перспективну угоду з одним із регіонів Казахстану;
- йде активна робота над програмою Німецько-Харківського ділового співробітництва;
- укладено також угоду з провінцією “Буенос-Айрес” (Аргентина) і штатом Амазонас (Бразилія).

Разом з тим органи державного управління зовнішньоекономічними зв'язками повинні більш активно допомагати регіонам в їх боротьбі за ринки збуту, надавати їм більше повноважень, підкріпляти їх політично, організаційно та інформаційно.

Враховуючи спеціалізацію регіону, який базується на утвореному вже капіталі і технологічних можливостях підприємств, пропозиція Харківської облдержадміністрації про створення у Харківській області вільної економічної зони знайшла підтримку у Кабінеті Міністрів і Парламенті України. З метою залучення інвестицій для розвитку пріоритетних напрямків економічної діяльності видано Указ Президента України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності міста Харкова" №731/99 від 27.06.99, який з 1 січня 2000 року терміном на 30 років вводить спеціальну систему податкових і митних пільг для підприємств, які реалізують інвестиційні проекти.

Даним Указом обумовлюється вивільнення (на термін до здачі об'єкта інвестування в експлуатацію) від митної сплати, податків на додану вартість сировини, матеріалів, обладнання і комплектуючих виробів (крім підакцизних товарів) підчас ввезення на територію України. Також вводиться пільга на вивільнення терміном на 3 роки від податку на прибуток, який отримано від реалізації інвестиційного проекту на території Харкова (пільга надається з моменту одержання першого прибутку). Не включаються у валовий дохід підприємства з метою оподаткування суми інвестицій, які отримані для реалізації інвестиційного проекту у вигляді коштів, матеріальних цінностей і нематеріальних активів.

У період освоєння земельних наділів, визначених інвестиційним проектом на термін до 5 років, не стягується плата за землю. Пільги, обумовлені даним Указом, застосовуються з моменту укладання суб'єктом підприємницької діяльності угоди (контракту) з виконавчим комітетом Харківської місцевої влади.

Для всебічного та ефективного розвитку кожного регіону з урахування пріоритетних напрямків необхідно створити концепцію регіональної політики і на цій базі розробити стратегічну програму економічного розвитку. Всі ці заходи будуть сприятимуть як розвитку регіонів, так і держави в цілому.

Література:

1. Указ Президента України від 3 червня 1997 р. №294/97-ВР.⁴
2. Указ Президента України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності міста Харкова" №731/99 від 27 червня 1999 р.
3. Статистичний щорічник "Харківська область у 1998 році", Харків, 1999.

Голіков А.П., докт. геогр. наук, Черномаз П.О.

Проблеми підвищення ефективності зовнішньо-економічної діяльності Харківського регіону

Основним видом зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону на сьогодні є зовнішня торгівля. За даними Харківського обласного управління статистики, протягом 1998 року обсяг зовнішньоторговельного обороту області склав 1292,2 млн. дол. США, що на 26,2% більш, ніж у 1997 році. Підприємства Харківщини експортували продукцію до 79 країн світу. Експортні поставки склали 360,6 млн. дол. І зменшились на 12,6% проти 1997 року. Тобто на одного жителя області припадало близько 120 дол. товарного експорту, тоді як на середнього українця – 250 дол. Імпортні надходження з 98 країн світу зросли на 52,3% і склали 931,6 млн. дол.

Питома вага області в зовнішньоторговельному обороті України за 1998 рік становила 4,8%, в тому числі по експорту – 2,9%, по імпорту – 6,5%. Харківська область займає 9 місце серед регіонів України по поставках на експорт товарів та 4 – по імпорту.

них надходженнях. У той же час Харківщина посідає четверте місце в Україні як за чисельністю населення (після Київської, Донецької, Дніпропетровської областей), так і за територією (після Одеської, Дніпропетровської, Чернігівської областей), а також за економічним потенціалом.

Одним з головних чинників економічного піднесення регіону є раціональне використання його експортного потенціалу – ресурсів, можливостей і засобів, що можуть бути використані для просування товарів чи послуг в інші країни з метою отримання прибутку і підвищення добробуту суспільства.

Наведена вище статистика свідчить про те, що експортний потенціал Харківського регіону використовується не в повній мірі. Тому необхідно підвищити ефективність використання експортного потенціалу області. При цьому слід спиратися на ті галузі економіки, що вже зарекомендували себе як експортоформуючі. Основними експортними галузями промисловості на Харківщині є:

- військово-технічна (завод ім. Малишева разом з ХКБМ ім. Морозова, окремі види продукції АТ “ХТЗ”);

- ракетно-космічна і комунікаційна (АТ “Хартрон”, ВО “Моноліт”, ВО “Комунар”);

- транспортне машинобудування (Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, Харківський велосипедний завод, АТ “ХАРП”);

- енергетичне і електротехнічне машинобудування (АТ “Турбоатом”, ВО “Моноліт”, ДП “Електроважмаш”, АТ “Південкабель”, ХЕМЗ);

- тракторне і сільськогосподарське машинобудування (АТ “ХТЗ”, ХЗТСШ, завод ім. Малишева, ХЗТД, АТ “АВТРАМАТ”, АТ “Серп і молот”);

- фармацевтичне (фірма “Здоров’я”, підприємство “Здоров’я народу”, хімфармзавод “Червона зірка”, АТ “Стома”, підприємство “Біолік”, дослідний завод Державного наукового центру лікарських засобів);

- окремі галузі легкої промисловості (АТ “Швейна фабрика ім. Тінякова”, АТ “Килимовий комбінат”, Харківський канатний завод);

- окремі галузі переробної промисловості (Харківська тютюнова фабрика, Харківський завод шампанських вин, Харківський лікєро-горілочний завод, Харківська бісквітна фабрика, Харківський жировий комбінат).

Структура експорту Харківської області є прогресивною, оскільки в ній переважають товари галузей обробної промисловості, тому головним завданням є її збереження і покращання за рахунок налагодження виробництва сучасної готової продукції, потрібної на зарубіжних ринках. Основними товарами, які експортуються підприємствами області за межі України, є машини та устаткування (27,8% від загальної вартості експорту), літальні апарати (15%) та електричні машини (11,8%). Це є підтвердженням того, що основою експортного потенціалу області залишається кваліфіковане машинобудування, передусім військово-технічна, ракетно-космічна, літакобудівна і електротехнічна галузі. У той же час недостатньо використовуються експортні можливості таких галузей промисловості, як легка і харчова. Пояснюється це в більшості випадків поки що низькою конкурентоспроможністю продукції цих галузей. Причому програє вона не стільки за якістю, скільки за зовнішнім оформленням (упаковка, дизайн). Тому підприємствам цих галузей слід звернути особливу увагу на вигляд вироблених товарів, їх відповідність міжнародним стандартам.

Одним із засобів підвищення ефективності використання експортного потенціалу області є диферсифікація зовнішньоекономічної діяльності, яка має стати механі-

змом стимулювання подальших структурних перетворень в економіці, якісної перебудови всієї системи зовнішніх економічних зв'язків. Диверсифікація експорту зумовлює формування його ефективної та оптимальної структури, розширення асортименту товарів, поступове збільшення частки високотехнологічної продукції та товарів з високим ступенем обробки, а також освоєння вітчизняними експортерами нових ринків товарів, технологій, капіталів і послуг. Диверсифікація імпорту передбачає різке зменшення залежності від імпорту важливих факторів виробництва (енергоносіїв та стратегічних видів сировини) і урізноманітнення джерел постачання цих компонентів, а також створення імпортозаміщуючих виробництв на основі найновіших передових технологій.

Значною перепоною на шляху нашої продукції до зовнішніх ринків є необізнаність у потребах закордонних споживачів, тобто нехтування маркетинговими дослідженнями. Тому однією з головних рушійних сил підвищення конкурентоспроможності продукції та інтенсифікації використання експортного потенціалу регіону слід вважати використання в практиці управління (як окремим підприємством, так і регіоном у цілому) прийомів міжнародного маркетингу. Проте для реального втілення концепції маркетингу в практику, на нашу думку, слід виконати наступні необхідні умови макроекономічного регулювання:

по-перше, врешті-решт прийняти цілісну і несуперечливу правову базу реформування економіки (що повинна створити сприятливий економічний клімат для розвитку вітчизняного підприємництва, у тому числі для експортерів), зафіксувати її основні положення на досить тривалий період (як мінімум на 10 років) і забезпечити їх реалізацію;

по-друге, наситити ринок продукцією, що є доступною споживачам, у тому числі доступною за ціною (забезпечити платоспроможність попиту), тобто створити так звану "ситуацію ринку покупця". Це дозволить підвищити рівень конкуренції на внутрішньому ринку і наблизити цей рівень до зарубіжних показників;

по-третє, створити маркетингові інформаційні системи, невід'ємною складовою яких повинна стати підготовка фахівців з міжнародного маркетингу. Особливу увагу тут слід зосередити на створенні регіональної маркетингової інформаційної системи, що дозволила б за допомогою інтернет-маркетингових технологій репрезентувати експортний потенціал Харківської області далеко за межами України, а також допомагала б місцевим виробникам досліджувати кон'юнктуру зовнішніх ринків з метою виходу на них. Це сприятиме розвитку зовнішньоторговельної інфраструктури (інформаційної, маркетингової, організаційної, біржової, виставкової, рекламної тощо) в умовах жорсткої конкурентної боротьби на міжнародних ринках.

Ці питання в більшості випадків повинні вирішуватися не стільки на регіональному, скільки на загальнодержавному рівні. Тому завдання місцевого керівництва полягає в доведенні цих пропозицій до центральних органів виконавчої і законодавчої влади для їх подальшої реалізації.

Григорова Л.И.

Инвестиционная привлекательность регионов и региональная социо-экономико-географическая диагностика

Существует большое количество разнообразных методик оценки инвестиционной привлекательности регионов. Мы считаем целесообразным оценивать инвестиционную привлекательность на базе региональной социо-экономико-географической диагностики.

Диагностика – это постановка диагноза объекту исследования, выявление патологий, отклонений от нормы. Если таким объектом может быть человек или машина, то почему объектом диагноза не может быть район, область, город и т. д. Любая диагностика основывается на всестороннем и систематическом изучении исследуемого объекта и включает:

- анамнез (историю развития);
- объективное исследование состояния объекта;
- анализ исследования;
- прогноз развития объекта (не обязателен).

Целью любой диагностики является необходимость оценить неизвестное состояние некоторого объекта по результатам косвенных измерений; для этого строится система индикаторов, разрабатываются шкалы (количественные и качественные) для измерения значений этих индикаторов.

Результат социо-экономико-географической диагностики представляет собой как бы синтез трех диагнозов: 1) выявление патологий в развитии; 2) описание объекта как уникального сочетания признаков; 3) определение, к какому типу, классу или группе принадлежит объект.

Диагностика используется в том числе и для определения и анализа инвестиционной привлекательности регионов, так как без четкого и достоверного описания сложившегося состояния невозможно оценить варианты развития объекта. Один из индикаторов социо-экономико-географической диагностики – стадия инвестиционного цикла. Изучение колебаний инвестиционного цикла дает представление об инвестиционной привлекательности региона и о ее стабильности. Для диагностики инвестиционного цикла мы использовали следующую шкалу колебаний инвестиционного цикла дает представление об инвестиционной привлекательности региона и о ее стабильности. Для диагностики инвестиционного цикла мы использовали следующую шкалу качественных состояний: подъем (восходящая стадия) – имеет место, когда ежегодный темп роста инвестиций возрастает в следующем году по сравнению с предыдущим; спад (нисходящая стадия) – темп роста инвестиций в каждом следующем году меньше, чем в предыдущем, или имеет место абсолютное сокращение объемов инвестиций; стагнация – объем инвестиций не меняется на протяжении исследуемого отрезка времени. В результате выявлены три группы областей Украины по состоянию инвестиционного цикла: 1) подъем – Волынская, Днепропетровская, Житомирская, Закарпатская, Запорожская, Киевская, Кировоградская, Луганская, Львовская, Николаевская, Одесская, Полтавская, Ровенская, Тернопольская, Харьковская, Херсонская, Хмельницкая, Черкасская, Черниговская, Черновицкая. Крым; 2) стагнация – Ивано-Франковская; 3) снижение – Винницкая, Донецкая, Сумская.

Харьковская область имеет относительно небольшую долю иностранных инвестиций в общем объеме вложенных в украинскую экономику (на 1.01.1999г. – 1,8%). Но доля прямых иностранных инвестиций в область за 1996–1999 гг. возросла с 0,9% до 1,8%.

На основе анализа поступления прямых инвестиций в Харьковскую область за 1998 год можно сделать вывод, что самыми перспективными и привлекательными для иностранных инвесторов в области являются такие отрасли: пищевая промышленность (38,6%), внутренняя торговля (26,5%), машиностроение и металлообработка (8,1%), строительство (4,7%), жилищно-коммунальное хозяйство (4,2%) и химическая промышленность (2,6%).

Неблагоприятная экономическая ситуация приводит к сдерживанию международных инвесторов от крупных вложений в область и к изъятию вложенного капитала.

Кафедра международной экономики и международных экономических отношений экономического факультета ХГУ совместно с Управлением развития обрабатывающей промышленности, предприятия торговли, внешнеэкономических связей и бытового обслуживания населения Харьковской областной администрации в настоящее время занимается разработкой программы инвестиционной привлекательности Харьковского региона. В рамках данной программы исследуются причины поступления незначительной доли инвестиций (1,8%) в экономику региона по сравнению с другими регионами Украины (Киевская область – 38,2%, Запорожская область – 6,6%, Черкасская область – 4,3%). В программе одним из методов исследования является региональная социо-экономико-географическая диагностика.

Региональная социо-экономико-географическая диагностика имеет прикладное значение: ее результаты могут служить информационной основой для выработки региональной политики, основой информационных банков данных, с которыми могут работать коммерческие и некоммерческие региональные организации для содействия в привлечении бизнеса и капитала в регион. Социо-экономико-географическая диагностика позволяет определить место области в системе хозяйства страны, дает полную его характеристику за счет большого объема анализируемых показателей. Данный метод позволяет разработать для каждого исследуемого региона собственную модель развития, основанную на ее особенностях, выбрать приоритетные направления в развитии экономики.

Литература:

1. Голиков А.П., Сидоренко А. Л. и др. Харьковская область: Природа, население, хозяйство – Харьков: Бизнес-информ, 1997 г.
2. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб, 1992.
3. Пистун Н. Д. Задачи региональной политики. // Регионы Украины: поиск стратегии оптимального развития. – Харьков, 1994.
4. Харківська область в 1998 році (статистичний щорічник). – Харків: Ризограф ВДХОУС, 1999 р.

Ходаковський А. М.

Концепція довгострокового розвитку енергетичного комплексу України

Роль енергетики у розв'язанні завдань сталого розвитку України постійно зростає. Неухильне підвищення останнім часом світових цін на традиційні енергоносії та енергію загострює проблему енергозабезпечення, особливо в період нестабільного економічного становища. Враховуючи зазначене і специфіку реальних умов кожного періоду, треба докорінно змінити стратегію розвитку енергетичного комплексу, визначити та реалізувати нові ефективні підходи, нові моделі енергозабезпечення. Спільним для всіх нових стратегій мають бути три головних напрями енергозабезпечення: підвищення ефективності використання енергії, особливо на етапі кінцевого використання; застосування нових і поновлюваних джерел енергії; модернізація техніки і технології використання органічного палива.

Природно-кліматичні умови України порівняно з іншими країнами несприятливі для розв'язання проблеми енергозабезпечення, хоча зазначимо, що чимало держав мають важчі природно-кліматичні умови, але свої потреби в енергоносіях та енергії вони забезпечують значно краще. Інфраструктура видобування, переробки і використання енергоносіїв в Україні розвинута непогано. Однак кількість бере гору над якістю, внаслідок чого на сьогодні значна більшість підприємств паливно-енергетичного комплексу завантажена на 50% і менше.

Енергетика, з одного боку характеризується наявністю значної кількості високо-ефективних енергоагрегатів великої одиничної потужності з низьким щодо світового рівня питомим споживанням палива, а з іншого – неоптимальною через надмірну централізацію виробництва електроенергії структурою потужностей комплексу в цілому. Отже цілком очевидно, що енергетичний комплекс України потребує значної структурної та технічної перебудови, модернізації.

Енергомісткість одиниці валового національного продукту в Україні порівняно з індустріальними країнами світу вища щонайменше в два рази. Вважають, що головною причиною цього є технічна відсталість, але однозначно з таким твердженням погодитися не можна, бо в Україні вже зараз запроваджено цілу низку технологічних процесів, у яких завдяки концентрації виробництва і застосуванню агрегатів великої одиничної потужності (доменне виробництво, електроенергетика та ін.) досягаються показники енергомісткості, близькі до світового рівня. В цілому однією з умов є комп'ютеризація, що забезпечує зменшення обсягів споживання енергії та енергоресурсів як у виробництві, так і в побуті. В східних країнах ніколи не було "соціальних" цін на енергію та енергоносії, а були реальні та ринкові. Дуже важливим є й те, що на внутрішньому ринку в багатьох західних державах оподатковується насамперед використання дефіцитних видів енергоресурсів. В нашій країні ці чинники, на жаль, не діють.

В Україні поточною діяльністю енергетичного комплексу опікуються п'ять різних відомств: Міненерго, Мінвугілля, Мінбезпеки, Держкомнафтогазпром та Дерком-енергозбереження, а техніку для підприємств усіх відомств, за винятком Мінвугілля, виготовляють підприємства Мінмашпрому. Дія цих відомств, які значною мірою дублюють функції одне одного, на перехідному етапі ринкових перетворень в економіці вже втратили контроль над ситуацією. Тому перш ніж розпочинати здійснення цілісної програми енергозабезпечення України, необхідно ці відомства об'єднати в один комплекс з відповідними інституціями.

Економіко-організаційні заходи стосуються головним чином проблем енергозощадження і можуть бути реалізовані в короткий термін. Після світової енергетичної кризи розвинуті держави успішно реалізували ці заходи. Йдеться про розробку законодавства та стандартів щодо енергозощадження, налагодження обліку та контролю споживання ресурсів на всіх рівнях. Організаційні заходи держави в цілому складаються з: перегляду цін та тарифів на енергоресурси; застосування державного нагляду за їх споживанням; ліквідації дотацій на споживання енергії; визначення і дотримання оптимальних за споживанням енергоресурсів параметрів виробничих технологій; штрафів та податків за викиди у навколишнє середовище шкідливих речовин, які виникають при споживанні палива; пільг на податки та кредити за впровадження енерго- і ресурсозощадних технологій, матеріалів, техніки; дотацій населенню та підприємствам, які застосовують енергозощадну техніку.

Питомі капіталовкладення на створення 1 кВт встановленої потужності в 3–4 рази більше, ніж на 1 кВт зекономленої, тому цим визначається пріоритетність розвитку енергозощадження порівняно з модернізацією енергетики. Головний потенціал енергозощадження зосереджений у тих галузях економіки, де споживання енергоресурсів є найбільшим, тобто в чорній та кольоровій металургії, виробництві цементу, хімічній та нафтохімічній промисловості, енергетиці, машинобудуванні. Отже основні заходи програм з енергозбереження мають бути реалізовані у цих галузях.

Найважливішими заходами при цьому є реструктуризація виробництва, зокрема концентрація, спеціалізація та кооперування, тобто оптимізація структури народного господарського комплексу України. Це передбачає модернізацію обладнання, переважно з використанням сучасних агрегатів великої одиничної потужності, оновлення технологічних процесів та застосування нових ресурсозощадних матеріалів.

Перевага ДРЕС перед ТЕЦ у тому, що це електростанції надзвичайно великої потужності, завдяки концентрації виробництва тут досягаються низькі експлуатаційні витрати, а в підсумку й нижчі тарифи на електроенергію. Здебільшого тарифи на електроенергію, вироблену ТЕЦ, не можуть конкурувати з тарифами на електроенергію від ДРЕС. Але зі зростанням цін на паливо ця ситуація буде змінюватись на користь ТЕЦ. В Західній Європі поширена думка, що частка електроенергії, виробленої ТЕЦ, має у загальному балансі становити близько 50%, в Україні ж вона не перевищує 7%.

Проведені дослідження показують, що структуру енергокомплексу України необхідно змінювати, збільшуючи частку ТЕЦ, а також вживаючи інші заходи децентралізації електроенергетики, а тому будівництво електростанцій великої потужності має бути припинено. Це стосується і АЕС, де ККД використання вилученої в реакторах енергії нижчий, ніж на конденсаційних ТЕС.

Стратегія розвитку енергетики України на тривалу перспективу, яка зорієнтована виключно на використання вугілля неефективна, особливо в умовах дефіциту інвестиційних коштів, незадовільного стану природного середовища в Україні, потреби в значних капіталовкладеннях на модернізацію енергетики.

Дослідження показують, що в США передбачається будівництво вітрових електростанцій сумарною потужністю 50000 МВт (тоді як вся електроенергетика України має сумарну потужність 54300 МВт), а Велика Британія за рахунок енергії вітру планує в недалекій перспективі виробляти близько 30% електроенергії. Теоретично ресурси, тобто, кінетична енергія вітру, в межах території України перевищують наявні обсяги виробництва електроенергії приблизно у 150 разів, а ті ресурси на суходолі, які можна реально використати на сучасному рівні розвитку вітротехніки, – у 2 рази.

Досвід розвитку промислової вітроенергетики в Україні свідчить, що вже на нинішньому етапі доцільно ставити на перспективу завдання довести потужності вітроенергетики до 10–16 тис. МВт, щоб забезпечити 25–30% необхідних обсягів генерування електроенергії.

Потребує великої уваги та прискореного розвитку геліоенергетика. Кращим досягненням цієї технології є так званий “сонячний будинок”, який забезпечує теплом житло або промислове приміщення на 97% від сонячного випромінювання. Як правило, такі системи є комбінованими і передбачають резерв на основі традиційних технічних засобів опалення – електричних котлів або котлів, які працюють на різних видах палива.

Теплові насоси мають у промислово розвинутих країнах дуже широке застосування. Так, у США нині експлуатують десятки мільйонів теплових насосів. Оскільки в Україні серійне виробництво їх не налагоджено, то спочатку потрібно створювати теплонасосні системи великої потужності з використанням компресорів, двигунів та апаратури, які вже серійно виробляються нашою промисловістю.

Україна має великі ресурси нетрадиційних видів палива. Так, в Донецькому вугільному басейні зосереджено 25 трлн. куб. м. метану в адсорбованому стані у вугіллі і породі та у вільному стані й у порожнинах. При видобуванні вугілля цей метан надходить у шахти, призводячи до вибухів і людських жертв, або викидається в атмосферу, збіднюючи повітря регіону на кисень. Досвід більшості іноземних шахт свідчить про можливість використання метану для енергозабезпечення значної частини їх власних потреб.

Отже стратегія довгострокового розвитку енергетичного комплексу України передбачає:

- структурну перебудову промислового комплексу України для оптимізації його в напрямі енергоощадності;
- удосконалення організації та технологій видобутку і переробки первинних енергоносіїв;
- реалізацію організаційних і технічних заходів для оптимізації енергетичного балансу;
- здійснення структурних змін в енергетиці (можливість прискореного виведення з експлуатації АЕС);
- переорієнтацію ТЕС на споживання переважно вугілля як енергоносія при одночасному нарощуванні потужностей генерування енергії на основі альтернативних та місцевих джерел енергії;
- застосування комп’ютерних моделей і програм для системного моніторингу щодо ефективних пропорцій в енергетичному комплексі з метою оптимального використання коштів, трудових, матеріальних та енергетичних ресурсів.

Голюков А.П., д. г. н., Шуба О.А.

Сучасний стан міжнародних зв'язків Харківського регіону, шляхи їх розширення і підвищення ефективності

Основним видом зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону в даний час є зовнішня торгівля. Харківські підприємства і організації здійснюють зовнішньоторговельні операції з 79 країнами світу. Обсяг зовнішньоторговельного обороту складає близько 1,3 млрд. дол. США, але експортні поставки серед них становлять лише 360,6 млн. дол.

Спостерігається зменшення частки експорту у загальному обсязі зовнішньоторговельного обороту, що, на жаль, приймає вигляд стійкої тенденції (якщо у 1997 році ця частка складала 40,3%, то у 1998 році – 27,9%). Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами збільшилось у 2,9 рази і склало 571 млн. дол. (в 1997 році – 199,1 млн. дол.).

Регіон має від'ємне сальдо з 70 країнами світу. В значних обсягах від'ємне сальдо складалося з такими країнами, як: Російська Федерація (168,4 млн. дол.), Сполучені Штати Америки (81,2), Німеччина (64,2), Австрія (45,3), Польща (34), Угорщина (27,9), Нідерланди (22,1 млн.дол.). Питома вага області в зовнішньоторговельному обороті України за звітний період склала 4,8%, в тому числі по експорту – 2,9%, по імпорту – 6,5%, що зовсім не відповідає можливостям та місцю регіону в Україні (6% населення та понад 6% її ВВП). Займаючи 4 місце за кількістю населення та 4–5 місце за економічним потенціалом, регіон зараз – 9-й в Україні за експортними поставками та 4-й за імпортними надходженнями.

Причин цьому багато – як об'єктивних, так і суб'єктивних. По-перше, загальна економічна криза, по-друге – народногосподарська спеціалізація регіону (“машино-складальний цех” колишнього СРСР), по-третє – зміщення економічної активності до центральних та західних регіонів України, внаслідок чого Харківська область поступово рухається до звичайної периферійної території країни. Є і суб'єктивні причини. Вони стосуються неузгодженості в розподілі між центром та регіоном важелів влади та відповідальності за прийняття рішень, відсутності прав регіонів в податковій, митній діяльності, в розподілі бюджетних коштів та ін.

Для визначення шляхів та напрямків поживлення зовнішньоекономічної діяльності регіону та підвищення її ефективності зробимо аналітичний огляд її організаційної, товарної та територіальної структур.

Експорт товарів до країн колишнього СРСР складає 225–250 млн. дол. (62–63%), до інших країн світу 130–135 млн. дол. (37–38%), імпортні надходження складають 380–385 млн. дол. (40–42%) та 550–555 млн. дол. (58–60%) відповідно.

Найбільші обсяги експортних поставок були у: Російську Федерацію – 44,9% до загального обсягу експорту, Білорусь – 10,7%, Іран – 13,8%, Лаоську Народно-Демократичну Республіку – 2,6%; і значні імпортні надходження з: Російської Федерації – 35,4%, Сполучених Штатів – 8,95, Німеччини – 7,7%, Австрії – 4,9%, Польщі – 4,1% до загального обсягу імпорту.

Основними товарами, які експортуються за межі України – машини та устаткування (27,8%), літальні апарати (15%) та електричні машини (11,8%). Основу імпорту становлять товарні групи: паливо мінеральне (23,9%), машини та устаткування (14,3%), тютюн (6,7%).

Здійснюються операції з давальницькою сировиною, однак їх обсяги скорочуються. За 1998 рік було експортовано давальницької сировини на суму 357 тис. дол. США,

що склало 0,1% від загального обсягу експорту області (у 1997 році 1,7%). У той же час в область імпортовано готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини, на суму 270 тис. дол., або 0,03% від загального обсягу імпорту області (у 1997 р. – 1,1%).

У 1998 році зменшилась питома вага надходжень імпортової давальницької сировини на її переробку. У 1997 році ця частка складала 1,2%, а у 1998 році – тільки 0,6%. Експортовано готової продукції з давальницької сировини на суму 9,6 млн. дол., або 2,7% від загального експорту області.

Позитивною тенденцією є поступове зростання торгівлі послугами, що свідчить про формування і розвиток власної інфраструктури. Загальний обіг наданих та одержаних послуг досягнув у 1998 році 36,6 млн. дол. США. В порівнянні з 1997 р. цей показник збільшився на 7,6%. При цьому частка експорту в обсязі зовнішньої торгівлі послугами становила 20,6 млн. дол. США. Додатне сальдо сформувалось з 110 країнами світу, від'ємне – з 15. Зберігається тенденція переваги питомої ваги експорту послуг до країн СНД над експортом послуг в інші країни світу. Як і раніше, більше половини послуг було надано підприємствам-партнерам із країн колишнього СРСР. За 1998 рік експорт послуг до країн колишнього СРСР склав 15,8 млн. дол. США (55,3%), до інших країн світу – 12,8 млн. дол. США (44,7%). Імпорт послуг країн СНД та Балтії складає 2 млн. дол. США (25,8%) від загального обсягу імпорту, з інших країн світу – 6 млн. дол. США (74,2%).

Основним партнером підприємств в сфері міжнародних послуг залишається Російська Федерація (12,9 млн. дол. США або 35,4% загального обсягу).

Головною складовою експорту послуг по області за 1998 рік є послуги, пов'язані з дослідженням та розробками в галузі природних та технічних наук, які становили 21% всього експорту послуг області (6 млн. дол. США), послуги, пов'язані з діяльністю у сфері архітектури та будівництва – 16,1% (4,6 млн. дол. США) та послуги в галузі освіти – 20,6% (5,9 млн. дол. США).

В імпорті послуг в 1998 р. переважили послуги з фінансового посередництва – 3,8 млн. дол. США (47,5% всього імпорту послуг).

Виходячи з вищезробленого огляду сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності регіону, можна зробити висновки та визначити стратегічні напрямки підвищення її ефективності.

Вони зводяться до наступного.

1. Основними зовнішньоекономічними партнерами Харківщини були і залишаються країни СНД та Балтії. Необхідно не тільки зберігати, але й поширювати серед них ринки збуту товарів регіону. У складі зовнішньоекономічних відносин частка міжнародних послуг відіграє ще незначну роль (2,8% від загального обсягу) – зворотно-пропорційно інтелектуальному потенціалу регіону. Зміни, що відбулися в економіко-географічному положенні області (зміщення центрів економічної діяльності на захід) треба використати в інтересах регіону шляхом всебічного поживлення торгівельно-економічних відносин з суміжними областями Росії, а через них – з усіма іншими країнами СНД.

2. Удосконалення структури міжнародних економічних зв'язків зі збільшенням експортних та зменшенням імпортних складових в зовнішньоторговельному балансі за рахунок покращання якості, зовнішнього виду та реклами продукції регіону, впровадження досліджень з міжнародного маркетингу та розширення географії експорту (насамперед за рахунок країн, які розвиваються).

3. Впровадження у виробництво імпортозамінюючих товарів.

4. Збільшення асортименту міжнародних послуг: транспортних, наукових, навчальних, торгівельних, консалтингових, інжинірингових та ін.

Розширення експортних можливостей області можливе за рахунок використання виробничих потужностей переробної промисловості (за умови їхньої модернізації) для випуску продукції відомих торгових марок інших країн та її реалізації в третіх країнах, де вже є ринки збуту для цих товарів.

Пожвавленню маркетингової діяльності сприятиме створення в Харкові постійно діючого торговельно-виставочного комплексу, де постійно будуть експонуватися товари харківських виробників.

Оперативного рішення вимагає проблема розвитку прикордонної торгівлі, тому що порушення старих торгових зв'язків завдає Україні значного збитку.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності і, зокрема, розширення експортних можливостей області неможливе без наявності відповідної інформаційної бази даних. Вона повинна містити у собі: суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, інвестиційні проекти, інформацію з кон'юнктури зовнішнього ринку, потенційні ніші для нашої економіки в інших країнах, аналіз експортно-імпорتنих операцій, аналітичну інформацію, законодавчу базу України та інших країн і т. п. Створення такої бази можливе при Харківському національному університеті (Центр з міжнародного гуманітарного співробітництва та зовнішньоекономічних зв'язків).

Харкіщина має значний інтелектуальний потенціал, за допомогою якого можна вирішувати багато науково-технічних проблем і забезпечувати кваліфіковану підготовку кадрів. В даний час у вищих навчальних закладах Харківщини навчається 8 тис. іноземних студентів і аспірантів з країн Азії, Африки, Америки. Цей вид діяльності в сфері міжнародних послуг області може бути значно розширений.

Багатства природи, наявність історико-архітектурних пам'яток, курортно-рекреаційних місць (із такими відомими здравницями, як "Бермінводи", "Рай-Оленівка" та інші), а також відносно непогана інфраструктура туристичного призначення (мережа готелів, автокемпінгів, баз відпочинку та ін.) дозволяють розгорнути в регіоні активну діяльність з міжнародного туризму, організації міжнародних торгово-промислових ярмарок, наукових конференцій, симпозіумів та ін.

Розроблена в 1999 році спеціалістами Харківської обласної державної адміністрації разом із науковцями Харківського національного університету та інших вузів і науково-дослідних установ "Регіональна комплексна програма соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 р." відкриває шляхи до розширення і підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності Харківщини. Її здійснення потребує розробки спеціальних підпрограм, їх впровадження, реалізації, моніторингу. З цієї метою доцільне створення спеціального інституту регіональної політики.

Література:

1. Голиков А.П., Сидоренко А.Л. и др. Харьковская область: Природа, население, хозяйство – Харьков. Бизнес-информ, 1997 г.
2. Демин О.А. Проблемы региональной политики на современном этапе развития. Регион: проблемы и перспективы.— Харьков: Бизнес-информ, 1998, №2–3.
3. Харківська область в 1998 році (статистичний щорічник) – Харків: Ризограф ВДХОУС, 1999 р.

Раздел 4. Финансы, денежное обращение и кредит. Банковское дело.

Багатырь А. Е., к. э. н., Погодин В. С.

Налог на добавленную стоимость и некоторые проблемы исчисления

Закону Украины “О налоге на добавленную стоимость” (в дальнейшем Закон) явно не хватает доступности и четкости в регулировании конкретных операций. Сегодня почти невозможно найти специалиста, который способен был безошибочно пройти лабиринты часто меняющихся норм Закона. Поэтому рассмотрим некоторые вопросы механизма применения налога на добавленную стоимость (НДС) в практических ситуациях.

Подпунктом 6.2.4. Закона предусмотрено налогообложение по нулевой ставке операций по предоставлению транспортных услуг по перевозке грузов за пределами таможенной границы Украины (включая внутренние таможни) до пункта за пределами государственной границы Украины. Хотя прямо из нормы Закона это и не вытекает, необходимо знать, что в случае предоставления отдельных услуг по транспортировке товаров, находящихся под таможенным контролем, только между внутренней таможней и таможней на границе, то есть без пересечения государственной границы Украины, операции по предоставлению таких услуг следует считать операциями, осуществленными на таможенной территории Украины. Налогообложение этих услуг производится по ставке 20% от объекта налогообложения. Кроме этого, поскольку по нулевой ставке производится налогообложение именно операций по предоставлению транспортных услуг по перевозке грузов от пункта проведения таможенных процедур по выпуску товаров за пределы таможенной границы Украины до пункта за пределами её государственной границы, от предварительная транспортировка средств международной перевозки (любым видом транспорта), независимо от степени их загрузки, до пунктов проведения таможенных процедур по выпуску товаров за пределы таможенной границы Украины, подлежат обложению НДС тоже по ставке 20%, а не по нулевой. Покажем это на схеме:

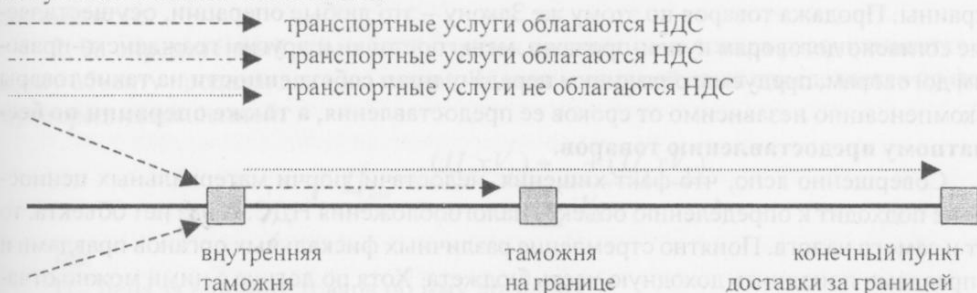


Схема: Налогообложение НДС транспортных услуг при экспорте товаров.

Обобщая вышеуказанное можно сделать следующие выводы:

- а) все транспортные услуги, связанные с доставкой товара до внутренней таможни, облагаются НДС по ставке 20%;
- б) транспортные услуги, связанные с доставкой товара от внутренней таможни до таможни на границе без дальнейшего пересечения государственной границы, облагаются НДС по ставке 20%;

в) транспортные услуги, связанные с доставкой товара от внутренней таможни до конечного пункта доставки за границей, облагаются НДС по нулевой ставке.

Таким образом, применение предприятием-экспортером нулевой ставки НДС для операций по продаже товаров, которые вывезены (экспортированы) за пределы таможенной территории Украины, но декларирование которых было проведено на внутренней таможне, возможно только при условии **подтверждения фактического вывоза этих товаров за пределы таможенной территории Украины.**

Большое недоумение вызывают требования налоговых органов об обложении НДС выявленных недостач, потерь, порчи материальных ценностей, которые обнаружены инвентаризацией. При этом они ссылаются на порядок определения размера убытков от хищения, недостачи, уничтожения (порчи) материальных ценностей, утвержденный Постановлением Кабинета Министров Украины от 22.01.1996 г. №116. Согласно указанному Постановлению размер убытков от хищения, недостачи, уничтожения (порчи) материальных ценностей определяется:

$$P_y = [(B - A) \times I + \text{НДС} + A/C] \times 2,$$

где:

P_y – размер убытков;

B – балансовая стоимость на момент установления факта хищения, недостачи, уничтожения (порчи) материальных ценностей;

A – амортизационные отчисления;

I – общий индекс инфляции, рассчитываемый на основании ежемесячно определяемых индексов инфляции;

НДС – размер налога на добавленную стоимость;

A/C – размер акцизного сбора.

Спорные вопросы здесь возникают в части правомерности применения НДС. Во-первых, это Постановление вышло до введения нового Закона о НДС (Закон действует с 1.10.97 г.).

Во-вторых, согласно Закону, объектом налогообложения НДС^{*} являются операции плательщиков **по продаже** товаров (работ, услуг) на таможенной территории Украины. Продажа товаров по этому же Закону – это любые операции, осуществляемые согласно договорам купли-продажи, мены поставки и другим гражданско-правовым договорам, предусматривающим передачу **прав собственности** на такие товары за компенсацию независимо от сроков ее предоставления, **а также операции по бесплатному предоставлению товаров.**

Совершенно ясно, что факт хищения, недостачи, порчи материальных ценностей не подходит к определению объекта налогообложения НДС. А раз нет объекта, то нет и самого налога. Понятно стремление различных фискальных органов правдами и неправдами пополнить доходную часть бюджета. Хотя по логике с ними можно отчасти согласиться. Если в хищении, порче, недостаче установлено виновное лицо, то здесь можно этот факт квалифицировать как бесплатное предоставление товаров. А это уже объект налогообложения НДС и, следовательно, необходимо платить налог. Но установление виновных лиц, как показывает практика, единичные случаи. В основном все оформляется за счет предприятий, которые и вынуждены платить этот НДС в бюджет, что является сомнительным фактом.

Для многих предпринимателей камнем преткновения стало определение так называемой обычной цены. Напомним, что в соответствии с п. 4.2 Закона база налогообложения по некоторым операциям определяется исходя из фактической цены, но не

ниже обычных цен. В самом Законе раскрытие понятийного аппарата обычной цены отсутствует. Такое определение есть в Законе Украины “О налогообложении прибыли предприятий” в редакции от 22.05.97 г., где указано, что обычная цена – это цена продажи товаров (работ, услуг) продавцом, включая сумму начисленных (уплаченных) процентов, стоимость иностранной валюты, которая может быть получена при их продаже лицам, не связанным с продавцом при обычных условиях ведения хозяйственной деятельности. В случае если цены подлежат государственному регулированию согласно законодательству, обычной считается цена, установленная в соответствии с принципами такого регулирования. Итак, определение сущности обычной цены дано, хотя и в другом законодательном акте. Но как на практике рассчитывать обычную цену, исходя из такого, мягко говоря, “точного и емкого” обозначения? Ни в одном нормативном документе в дальнейшем ничего не говорится о сути такой цены! По нашему мнению, чтобы легче определить обычную цену, необходимо рассмотреть ценовую политику предприятия. В целом ценовая политика предприятия включает в себя совокупность идей и решений по формированию цены на реализуемые товары. В условиях современной рыночной экономики существуют следующие подходы к установлению продажной цены:

- 1) определяется себестоимость товара для определения уровня рентабельности;
- 2) устанавливается цена, способная привлечь покупателей;
- 3) используются в качестве справочных цены конкурентов для установления определенных ценовых границ, то есть нижний и верхний уровень цены.

Выполнение этих подходов в принципе позволяет назначить оптимальную цену. Однако на практике это бывает крайне редко, так как в условиях конкурентной борьбы предприятия вынуждены свои цены на один и тот же товар изменять в зависимости от многообразных факторов. Основные из них: колебания спроса и предложения, изменение платежеспособности покупателей, изменение товарных характеристик. Анализ всего вышеуказанного позволяет сделать следующие выводы.

1. Предприятия при заключении каждого конкретного договора купли-продажи используют установленный или ценовой диапазон – от наиболее низкого до наиболее высокого.

2. За определённый временной отрезок средняя цена товара рассчитывается по всему объекту продажи данного товара. Значение средней цены определяется по формуле средневзвешенной:

$$C_{\text{ср}} = \frac{(C_1 \times V_1) + \dots + (C_i \times V_i)}{\sum V_i},$$

где:

C_i – цена за единицу товара по i -му договору;

V_i – количество реализуемого товара по i -му договору;

$\sum V_i$ – объем реализованных товаров по каждому i -му договору;

3. В качестве временного отрезка для расчета средней взвешенной цены целесообразно брать 30 календарных дней, так как минимальным налоговым периодом по исчислению НДС является месяц.

Таким образом, можно сказать, что обычная цена – это цена не меньше средневзвешенной цены реализации аналогичной продукции по любым другим договорам купли-продажи, заключенным с какой-либо третьей стороны в течение 30 календарных дней, предшествовавших дате реализации. Кстати, почти такое определение обыч-

ной цены было в “старом” Законе Украины от 28.12.94 г. “О налогообложении прибыли предприятий”.

При таком подходе к определению обычной цены можно с большой долей уверенности проводить все хозяйственные операции, перечисленные в п. 4.2 Закона. При этом всегда можно обосновать экономическую сущность обычной цены. В случае, если в течение 30 календарных дней не было продажи аналогичных товаров по другим соглашениям купли-продажи, то, по нашему мнению, обычной ценой можно считать:

1) полную себестоимость плюс плановую рентабельность на товары собственного производства;

2) покупную стоимость плюс плановую торговую надбавку на товары с целью дальнейшей их перепродажи.

В данном случае такой подход к определению обычной цены базируется на понятии уровня плановой прибыльности, к чему сводится в конечном счете деятельность предприятий.

Как видно из рассмотренных примеров, механизм исчисления НДС в каждом случае требует основательной теоретической и профессиональной подготовки налогоплательщиков. Это говорит о сложности и, самое главное, неоднозначности трактовки тех или иных пунктов законодательного акта. Хочется надеяться, что разработчики Налогового Кодекса Украины учтут все недостатки предыдущего налогового законодательства.

Литература:

1. Закон Украины “О налоге на добавленную стоимость”.

Езе Е.О.

Проблемы финансирования новых предприятий

При организации нового предприятия одним из важных вопросов является наличие стартового капитала и организация финансирования нового предприятия.

Ниже приводятся результаты исследований по наиболее эффективному применению различных методов финансирования нового предприятия.

Можно выделить два типа финансирования: внутренний и внешний. Наиболее часто и легко используемым типом финансирования является финансирование, генерируемое внутри. В этом случае средства могут поступать из нескольких источников: прибыли, продаж активов, сокращения оборотного капитала, кредитов у поставщиков, дебиторских задолженностей. В каждом новом предприятии в первые годы все прибыли вкладываются в дело и внешние вкладчики не ожидают никакой отдачи в эти годы. Иногда необходимые средства можно получить, продавая малоиспользуемые активы. По возможности в стартовой ситуации, пока условия благоприятствуют, каждый актив лучше брать в аренду, нежели приобретать в собственность.

Другой краткосрочный источник средств можно получить, сокращая краткосрочные активы: запасы, наличность и прочие элементы оборотного капитала. В ряде случаев предприниматель может создать источник необходимых средств с помощью кредита у поставщиков. При этом следует заботиться о поддержании хороших отношений с поставщиками и о стабильности снабжения. Задержка оплаты счетов на несколько дней может тоже дать необходимые краткосрочные средства. Последний

способ внутреннего создания денежных средств состоит в быстрой инкассации денег по векселям, не допускающей большого старения дебиторской задолженности.

И здесь предприниматель также должен соблюдать осторожность, чтобы не вызывать раздражения у владельца главных счетов. Некоторые покупатели придерживаются практики платежей, которую не могут нарушать ни предприниматель, ни большое предприятие.

Другие источники средств являются внешними для фирмы. Альтернативные источники финансирования извне нужно оценивать, исходя из времени возможного пользования ими, связанных с ними издержек и степеней утраты контроля над компанией.

Каждый вид внешнего финансирования попадает в одну из двух категорий: финансирование путем получения займов и финансирование путем выпуска обычных или привилегированных акций. Финансирование с помощью займов представляет собой метод финансирования, связанный с использованием ссудных инструментов, приносящих проценты, уплата которых лишь косвенно связана с объемом продаж и прибылей нового предприятия. Обычно финансирование с помощью займов требует, чтобы в наличии имелся какой-нибудь имущественный актив (например, автомобиль, дом, механизмы или земля) под обеспечение долга. Вместе с тем финансирование с помощью выпуска акций обычно не требует обеспечения и дает инвестору определенный титул собственности в предприятии. Инвестор участвует в прибылях предприятия, а также в любом распоряжении активами на пропорциональной основе. Главными факторами предпочтения одного типа финансирования другому является доступность денежных средств и преобладающие процентные ставки. Часто потребности предпринимателя в финансировании удовлетворяются с помощью комбинации долгового и акционерного финансирования.

Наиболее часто используются предпринимателями в качестве источников краткосрочных кредитов коммерческие банки. Средства, которые они и другие ссудные организации предоставляют, выдаются в форме займа и как таковые требуют какой-либо материальной гарантии или обеспечения. Это может выражаться в форме деловых активов (земля, оборудование, здание предприятия), личных активов (дом, машина, акции или долговые расписки предпринимателя) или активов поручителя, гарантирующего погашение займа.

Существует несколько типов банковских займов. Для гарантирования обоснованных ожиданий выплаты эти займы в основном базируются на активах или на денежном обороте предприятия. Обеспечением займов может служить дебиторская задолженность, запасы, оборудование или недвижимость.

Дебиторская задолженность является хорошей гарантией для займа, особенно если покупатели надежны и кредитоспособны. После проверки кредитоспособности покупателей с помощью тщательного расследования банк может профинансировать до 80% дебиторской задолженности. Если вовлечены такие покупатели, как правительство, предприниматель может организовать факторное соглашение, при котором фактор (банк) фактически “покупает” дебиторскую задолженность по цене, ниже номинальной стоимости сделки, и получает деньги прямо от дебитора. Если с каких-то должников ничего получить не удастся, то потери несет фактор, а не предприятие.

Средства, полученные с помощью факторных операций, обойдутся дороже, чем кредит, полученный под обеспечение дебиторской задолженности без ее перепродажи, так как риск банка выше. Стоимость факторинга включает процентные ставки по деньгам, авансированным до оплаты дебиторской задолженности, комиссионные за фактический сбор средств по задолженности и гарантии против возможной ее невыплаты.

Другим активом фирмы, который часто служит основанием для получения займа, являются запасы, особенно в тех случаях, когда их легко продать. Обычно может финансироваться до 50% готового товара.

Особым типом займа под запасы, который используется для финансирования планов продаж розничных торговцев, таких как дилеры по автомобилям и бытовой технике, являются расписки о доверительном управлении имуществом. В этом случае банк авансирует большую долю фактурной цены товаров и выплаты ему производятся по мере того, как запасы распродаются.

Для обеспечения долгосрочного кредитования на срок от 3 до 10 лет может использоваться оборудование. Финансирование под оборудование может быть нескольких типов: финансирование покупки нового оборудования; финансирование бывшего в употреблении оборудования, уже принадлежащего компании, обратная аренда проданного оборудования и лизинг. Когда закупается новое оборудование или старое оборудование используется в качестве обеспечения, обычно может финансироваться от 5 до 80% стоимости оборудования в зависимости от возможной его продажи.

Вследствие предпочтительности аренды в сравнении с приобретением в собственность широко используется продажа с последующим лизингом и обычная аренда. При продажно-лизинговом соглашении предприниматель “продает” оборудование заимодавцу, а затем арендует его на весь срок “жизни” оборудования для обеспечения его длительного пользования. При обычной аренде компания приобретает в пользование оборудование с помощью небольших выплат за некий период времени. Общая сумма выплат состоит из продажной цены плюс процент за финансирование.

Недвижимость – это последняя форма часто используемого финансирования под активы. Такое залоговое финансирование обычно нетрудно получить под обеспечение принадлежащей компании земли, завода или здания в размере от 75% до 80% стоимости.

Финансирование движения денежной наличности – еще один тип долгового финансирования. Эти обычные банковские займы включают максимум величины кредита, которые заемщики могут получить на данный момент, займы в рассрочку, прямые коммерческие займы, долгосрочные и рискованные займы. Финансирование с помощью кредитных максимумов является наиболее часто используемой предпринимателями формой финансирования из денег по операциям. При заключении соглашения о кредитном максимуме компания платит в первую очередь “начальную плату” для того, чтобы коммерческий банк предоставил затем по ее требованию заем, и выплачивает проценты по полученным таким образом кредитам. Часто заем должен погашаться периодически или по крайней мере до тех пор, пока она не уменьшится до определенного, заранее согласованного уровня.

Приведенные формы финансирования нового предприятия наиболее эффективны и могут использоваться в предпринимательской деятельности.

Катаев А.В.

Проблемы отечественного аудита

Трансформация Украины в систему свободных взаимоотношений, переход к новым рыночным взаимосвязям не могли не отразиться на системе контроля в сфере экономики. Современный этап социально-экономического развития требует системы контроля, в полной мере отвечающей всем требованиям нового общества, построения которого добивается Украина. С 1993 г. с принятия Закона Украины “Об аудитор-

ской деятельности" [1] в национальной экономической терминологии появился термин "аудит", под которым можно понимать проверку независимыми экспертами (аудиторами) публичной бухгалтерской отчетности, учета, первичных документов и другой информации, касающихся финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, с целью определения достоверности их отчетности и учета, его полноты и соответствия действующему законодательству.

В силу определенной "молодости" нашего государства национальный аудит не совершенен, о чем неоднократно поднимается вопрос на проводимых аудиторами научно-практических конференциях по вопросам реформирования аудита, на съездах САУ, заседаниях АПУ. Среди затрагиваемых в дискуссиях проблем дальнейшего развития аудиторской деятельности на Украине, на наш взгляд, наиболее острыми является: развитие научно-практической базы по вопросам аудита.

В мировом сообществе, интегрированию в которое так стремится Украина, применяются нормативы аудита как основополагающие документы при практическом его выполнении.

Отечественный аудит стоял перед выбором - перевод на украинский язык международных нормативов или создание собственных. В профессиональной среде происходит множество обсуждений по данной тематике, проводятся научные конференции и собрания.

Высказывания специалистов единодушны: не может и не должно быть бездумного копирования международных стандартов по аудиту. Необходимы национальные стандарты в соответствии с международными стандартами, в которых были бы определены "понятия публичных финансовых отчетов, их состав, основополагающие допущения, качественные характеристики, элементы финансовой отчетности, изложение концепции капитала и концепции сбережения капитала"[2, с.5].

К радости аудиторов или наоборот ситуация была разрешена еще в конце прошлого года принятием Аудиторской Палатой решения № 73 от 18.12.1998 г., которым были утверждены Национальные нормативы аудита в Украине и Кодекс профессиональной этики аудиторов Украины.

Этот долгожданный документ призван решить следующие основные проблемы:

- стать основным законом-конституцией аудитора, регламентирующим основополагающие принципы организации и практического исполнения аудита;
- установить "правила" игры на рынке аудиторских услуг, четко определить права и обязанности аудиторов, их взаимоотношения с клиентами;
- однозначно определить качественность и полноту исполнения аудиторских услуг, степень риска при их оказании;
- подтвердить иностранным партнерам, заказчикам, что финансово-хозяйственный контроль за деятельностью их вложений осуществляется с учетом требований международной практики.

К сожалению, полной публикации нормативов в официальной прессе не было, хотя ориентировочный срок издания планировался на март текущего года, был напечатан лишь общий перечень 32 нормативов [3, с.5], при опубликовании которых упоминалось, что исполнение требований этих нормативов обязательно при проведении аудита с 1 января 1999 г. Но закончился апрель, а нормативы так и не действуют по причине их фактического отсутствия и невозможности ознакомления с ними, хотя бы для обсуждения.

Проблема "вроде бы" частично урегулирована на бумаге, а реально - остается наиболее острой в перечне текущих вопросов аудита, не решенной как с теоретической, законодательной так и с практической стороны среди этих, проблем также:

– повышение профессионального уровня отечественных аудиторов, – необходимость и актуальность своевременного разрешения данного вопроса постоянно вызывается к жизни непрекращающимся движением любого общества вперед, многогранностью социально-экономических явлений жизни, и прежде всего, с особенностями их проявления в нашей стране, из которых можно выделить основные:

– расширение числа субъектов хозяйствования с разными формами собственности, включая государство-собственника, – что требует от аудитора знаний ведения бухгалтерского учета на предприятиях с разными формами собственности и различными формами учета;

– резкое увеличение количества органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью субъектов хозяйствования – требует от аудитора квалифицированных и практических знаний властной иерархии и взаимоотношений внутри нее, реальных навыков, сглаживания или прекращения конфликтов, возникших на “налоговой основе”;

– значительное количество законодательной и нормативной документации;

– при этом возникает необходимость разносторонней и профессиональной оценки “входящей” информации, способности грамотно и трезво оценить ситуацию, найти максимально возможные и приближенные к нормативным пути разрешения проблем.

Несомненно, что квалификация аудитора в таких условиях не должна вызывать сомнений ни у клиентов, ни у общественности. Для ее поддержания назрела необходимость организационной и профессиональной поддержки аудиторов со стороны их общественной организации – Союза Аудиторов Украины. На наш взгляд, аудитор не должен оставаться один на один с отечественным информационным потоком, для чего необходимо создание как на государственном, так и региональном уровнях своего рода “аккумуляторов” – информационных центров в структуре САУ, осуществляющих непрерывную и всестороннюю “подпитку” своих пользователей, которые, будучи объединенными в одну сеть, помогут решить проблемы:

– оперативного информирования аудиторов об изменениях в нормативно-правовом регулировании хозяйственной деятельности;

– координации действий между подразделениями для оказания реальной практической помощи в разрешении законодательных “узлов”;

– взаимовыгодного сотрудничества с иными общественными организациями, представляющими интересы других информационно-практических профессий – Союзом юристов, предпринимателей, адвокатов и др., с целью содействия экономико-правовой защищенности зарождающегося предпринимательства и общества в целом;

– контроля за деятельностью аудиторских фирм во исполнение прежде всего Закона “Об аудиторской деятельности” и действующего законодательства, необходимо для поддержания профессионального и общественного имиджа профессии;

– самоорганизации и объединения аудиторов с целью повышения эффективности независимого аудита.

– проблемных вопросов деятельности иностранных аудиторских фирм на Украине:

При относительном отсутствии особо остро стоящих вопросов в данных взаимоотношениях все же необходимо привлечь внимание общественности, специалистов и определенных государственных органов к тому, что в стране учащается практика привлечения к крупномасштабным аудиторским проверкам, в частности в государственном секторе банковской сферы и страховых услуг, зарубежных аудиторских фирм. Такое неприкрытое лоббирование “частных” интересов, на наш взгляд, может нанести определенный ущерб:

– финансовой безопасности государства, по причине возможной утечки информации, какой при неустойчивости нашей экономики может быть практически любая

информация о движении крупных финансовых потоков как в госсекторе, так и за его пределами;

- международному и внутригосударственному престижу национальных аудиторских компаний, что определено в выражении недоверия собственному аудиту и приоритетности зарубежного, ограничении возможности профессионального развития отечественной системы контроля;

- экономическому положению национальных аудиторских фирм, т.к. средства, уплаченные иномфирмам, следует полагать, значительно превышают размер вознаграждений, так необходимых отечественным аудиторам.

Хотелось бы, чтобы действующее законодательство Украины об аудите и в дальнейшем носило протекционистский характер и из действующей практики были исключены факты нарушения хотя бы этой нормы Закона, к данной проблеме относятся также, проблемы доверия и взаимоотношений между аудиторами и предпринимателями.

Настоящая проблема была вызвана к жизни прежде всего всеобщим обязательным аудитом (ст.10 Закона “Об аудиторской деятельности” в редакции 1993 г.), требующим подтверждения годовой отчетности предприятий. Как следствие на рынке появились аудиторские фирмы, которые просто продавали аудит-заклучения без какой-либо проверки, чем скомпрометировали аудит как сферу профессиональных услуг.

В настоящее время отношение к аудиту начинает меняться в силу объективной экономической его необходимости как инструмента защиты интересов собственников, он стал приобретать более-менее определенную популярность в среде предпринимателей. Отчасти это связано с тем, что в аудиторе владелец предприятия желает увидеть союзника в борьбе по “уплате” налогов, по причине печального отечественного опыта законотворчества, никоим образом не стимулирующего его к полноте раскрытия реальных объемов доходов.

Тормозит нейтрализацию отрицательного отношения к работе аудиторов со стороны предпринимателей то, что, несмотря на решения Верховной Рады Украины, запрещающие использование термина “аудит” для служб, осуществляющих государственный и ведомственный контроль, отделы аудита продолжают “пугать” плательщиков как в налоговых так и ведомственных органах. Необходим переход на международные стандарты бухгалтерского учета и аудита.

Несмотря на протесты противников Международных стандартов бухгалтерского учета, актуальность их внедрения вызвана самой экономической жизнью страны. В ходе реформирования всей системы хозяйствования в Украине предприятия, теряя старых собственников и обретая новых, утрачивая государственное финансирование (в отдельных случаях просто необходимое) пытаются самостоятельно найти новые источники финансовых вложений. По причине отсутствия легального капитала, достаточного для полноценного оживления производственных взаимосвязей, внутри страны субъекты хозяйствования все чаще пытаются найти иностранного инвестора, тем более, что Украина провозгласила себя независимой и открытой для внешнего мира страной и прилагает все усилия для того, чтобы занять свое достойное (хотелось бы) место в системе мирохозяйственных связей. Потенциальные инвесторы, прежде чем вкладывать деньги обоснованно требуют первоначального ознакомления с положением предприятия на рынке, его финансовой отчетностью, составленной на понятном для них языке, т.е. в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета.

Инвестором государственного масштаба, в частности, является Мировой банк уже дважды осуществивший заем, направленный на развитие предприятий в Украине. Его миссия, работавшая в Киеве с 22 по 26 июня 1998 г., определила перечень

первоочередных задач по реформированию бухгалтерского учета, которые должны быть решены для того, чтобы инвестирование продолжалось. К ним относятся:

- необходимость постоянного контакта по вопросам бухучета между украинскими рабочими группами с их иностранными инвесторами;
- обязательность преподавания курсов по международным стандартам бухгалтерского учета (МСБУ) и международным стандартам аудита (МСА) хотя бы в одном вузе Украины.

Все вышеперечисленные обстоятельства несомненно убеждают в одном - интеграция Украины в мировую экономику обоснованно требует реформирования системы учета и контроля, в профессиональной прессе уже длительный период времени публикуются отдельные положения МСБУ, проекты национальных стандартов бухгалтерского учета (НСБУ), проводится сравнительный анализ между ними и существующей системой учета, объясняется, насколько мировые стандарты “правдивее” отечественных. В отличие от аудита, появившегося недавно, специфичный (отличный от мирового) бухгалтерский учет в Украине, как и на всей остальной территории бывшего СССР, существует давно. Нет никаких сомнений по поводу внедрения новых способов и методов учета и аудита, главное, чтобы реформа не принесла обратный, отрицательный результат, предугадать который сейчас практически невозможно.

Упрощенно отдельные проблемы отечественного аудита в “качественном” выражении представлены в таблице 1 (характеристика составляющих таблицы основана на субъективном мнении автора, в определенных ситуациях балльная оценка того или иного параметра может быть отличной от нижеприведенной).

Таблица 1.

Сравнительная характеристика отдельных составляющих аудита (по 10 балльной шкале)

Отдельные составляющие аудита	В международной практике	В отечественной практике	Коэффициент соответствия стандартам (гр.3/гр.2)
1	2	3	4
Наличие научно-практической базы для проведения аудита (законодательство и нормативные документы по бухучету и аудиту)	9	5	0,55
Компетентность и квалификация аудиторов	9	6	0,67
Осознанность в необходимости проведения аудит, доверие к работе аудиторов со стороны предпринимателей	8	3	0,38
Спектр услуг, оказываемых аудитором	9	2	0,22
Международная отчетность, ведение учета и осуществление финансово-хозяйственного контроля по мировым стандартам	9	1	0,11
Средняя оценка	8,8	3,4	0,39

По данным таблицы 1 видно, что отечественная система аудита, или финансово-хозяйственного контроля (данную трактовку аудита запрещает Закон "Об аудиторской деятельности", но фактически так оно и есть) соответствует "норме" на 39 процентов, т.е. практически система находится в первоначальном зародышевом состоянии.

Исходя из вышесказанного, из всей объективной направленности развития социально-экономических отношений в нашей стране, в части, касающихся их экономико-правовых и финансово-хозяйственных аспектов, можно с полной уверенностью сделать вывод, что цивилизованное усовершенствование национальной организации аудиторской деятельности, ее практического осуществления все же станут реальностью. При отсутствии субъективных факторов, искажающих эволюционный процесс развития аудита, будет происходить плавная интеграция системы аудита в мировую систему с ее стандартами и правилами, опытом хозяйствования и требованиями к независимому и профессиональному контролю и учету, так необходимым для построения гражданского общества в Украине.

Литература:

1. "Об аудиторской деятельности": Закон Украины от 22.04.1993//Ведомости ВСУ.-1993.-№ 23 (с изменениями и дополнениями)
2. Тезисы научно-практической конференции по проблемам аудита// Вестник бухгалтера и аудитора Украины.-1999.-№ 7, с.5
3. Приняты международные стандарты//Вестник бухгалтера и аудитора Украины.-1999.-№ 3,с.5.

Катаржнова Г.І.

Місце і роль кредиту та банків у ринковій економіці

Стабільне становище банківської системи України є основою руху української економіки до макростабілізації. В Україні комерційні банки становлять основу формування нової банківської системи ринкового типу.

З переходом банківської системи на комерційні засади діяльності, банкрутство одного, навіть невеликого банку може призвести до неплатоспроможності інших банків та великої кількості їх клієнтів. Внаслідок цього може виникнути ланцюгова реакція, і як результат – фінансова криза.

Вивчення праць провідних економістів, які досліджують основні положення теорії грошей та кредиту, вказує на те, що в літературі немає єдиної думки стосовно об'єктивної необхідності кредиту. Ми вважаємо, що ця необхідність пов'язана з коливаннями потреб підприємств різних форм власності, приватних осіб у грошових коштах. Об'єктивна необхідність кредиту обумовлена створенням і функціонуванням особливого роду установ, які здійснюють мобілізацію коштів, що звільняються з обігу, та які здійснюють і регулюють виникаючі на цій підставі кредитні відносини. Такими установами є банки.

Банк – це система підприємств, продуктом яких є кредитна та емісійна справа. [1,11]

Головне завдання банківської системи в умовах ринку полягає в тому, щоб витягти з економіки якомога більше грошових коштів та інвестувати їх у народне господарство з максимальною ефективністю. Існує об'єктивна межа залучення грошових коштів на банківські рахунки. Така межа обумовлюється кількома факторами.

По-перше, нормою та масою доданої вартості, яка створюється протягом будь-якого періоду. Вартість валового національного продукту (ВНП) складається з трьох частин: c – матеріальні витрати, v – заробітна плата робітників, m – додана вартість, тобто прибуток. Джерелом накопичення грошових коштів банку та банківської системи є третя складова вартості ВНП – додана вартість. У відповідності до закону геометричного середнього [2, 290] додана вартість m так відноситься до необхідного продукту, як остання до їх суми:

$$m/v = v/(v + m), \quad (1),$$

де $(v + m) = 1$, $m = 1 - v$. Тоді з рівняння (1) отримуємо співвідношення

$$1 - v = v \cdot v \text{ або } v \cdot v + v - 1 = 0,$$

$$\text{звідси } v = 0,618, \text{ а } m = 1 - v = 1 - 0,618 = 0,382.$$

Заробітна плата робітників та додана вартість перебувають у відносинах взаємної експансії. Підвищення заробітної плати робітників супроводжується зменшенням доданої вартості у залежності $v = 1 - m$ та навпаки. Чим більша вага доданої вартості в загальному обсязі ВНП, тим більшим буде обсяг грошових коштів, які можуть мобілізувати банки та інвестувати в народне господарство. В свою чергу, норма та маса доданої вартості, створеної в народному господарстві, є похідною від рівня та динаміки ефективності економіки. Багатіє економіка від більшої доданої вартості, багатіють банки внаслідок накопичення в своєму розпорядженні грошових коштів, що звільняються.

По-друге, об'єктивною межею накопичення банківського капіталу є розподіл виробничої доданої вартості на три частини: перша частина надходить до бюджету у вигляді податків, друга частина надходить до банків у вигляді погашення кредитів та сплати відсотків, третя частина – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємств. Розмір першої частини визначається податковою політикою держави: діючими видами податків, податковими ставками та ін.

По-третє, об'єктивною межею накопичення позичкового капіталу є грошові доходи окремих соціальних груп і категорій населення. Чим більший рівень заробітної плати, пенсій, дивідендів, процентів по акціях, облігаціях та інших цінних паперах, тим більшим буде грошовий капітал, що відраховується до сукупного позичкового капіталу та концентрується на рахунках у комерційних банках. У даному випадку загальна величина позичкового капіталу знаходиться в прямій залежності від ефективності економіки (обсягу виробленого національного доходу та щорічних темпів його зростання). Чим скоріше зростає національний доход, включаючи ту його частину, яка являє собою заробітну плату, тим більшим буде сукупний позичковий фонд, тим вища швидкість його накопичення.

Необхідно, однак, зазначити, що в своєму теперішньому стані фінансовий ринок України не виконує свого основного макроекономічного завдання: забезпечувати економіку інвестиційними коштами, а тому переломним моментом його становлення має стати завершення фінансової та макроекономічної стабілізації. За цих умов роль комерційних банків ще більше зростає, проте вона має докорінно змінитись: з лихварів та спекулянтів грошовими ресурсами банкам потрібно перетворитись на цивілізованих фінансових посередників, виступити механізмом забезпечення економіки інвестиційними коштами.

Література:

1. Роде Є. Банки, биржи, валюты современного капитализма. – Пер. с нем.: Под ред. и с предисл. В.Н. Шенаева. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 341 с.
2. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1985. – 1600 с., ил.

Лопатенко Г.С., Лопатенко М. Г.

Страховий ринок України та проблеми його розвитку

Становлення державності колишніх республік Союзу на порядок денний висунуло проблему формування та розвитку вітчизняних цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій, які визначені чинним законодавством або договорами страхування як страхові події. Тобто в умовах становлення ринкової економіки, формування фінансового ринку, потреба формування вітчизняного страхового ринку стала нагальною.

Передумовою цього процесу слід вважати перебудову централізованої союзної системи Держстраху, але з підпорядкуванням Міністерству фінансів СРСР.

В 1990–1992 рр., у зв'язку з формуванням ринкової економіки України, система страхування поступово стає елементом підприємницької діяльності. Держстрах України акціонується і стає національною акціонерною компанією “Оранта”, Індержстрах перетворюється на СК “Україна”, з'являються нові, як правило, спеціалізовані страхові компанії, засновниками яких стають державні міністерства і об'єднання, акціонерні товариства, банки, приватні підприємства та особи.

Так, Мінавтотранс України виступив засновником СК “Гарант-Авто”, яка охопила страхування автомобілів, “Укрзалізниця” засновує СК “Інтерполіс”, яка надає послуги по страхуванню залізничних перевезень, Промінвестбанк України створює СК “Вексель” для страхування фінансових ризиків, за участю АТ “Укргазпром” створюється страхова компанія “Укргазпром”, тощо.

Хвиля швидкого зростання чисельності страхових компаній призвела до того, що на страховому ринку, якщо його можна так було назвати, було зареєстровано близько 670 страхових компаній. Але слід зауважити, що з цієї кількості працюючих компаній було приблизно 50 відсотків.

Оскільки страхування та страховий ринок є невід'ємними елементами ринкової економіки, остільки вони певною мірою залежать від її стану. Ринкова економіка, що базується на економічній незалежності, поширює імовірність втрат від надзвичайних подій, оскільки успіх діяльності в умовах конкуренції вимагає швидких неординарних рішень і, як правило, збільшує ступінь ризику. На прикладі становлення та формування страхового ринку України ми маємо можливість не тільки стежити, але й підтвердити це правило. З тієї кількості страхових компаній, які мали місце у 1996 році, на кінець 1998 року страховий ринок налічував 237 зареєстрованих компаній, тобто Укрстрахнагляд по підсумках перереєстрації відкликав понад 230 ліцензій [1, с. 23].

З одного боку, це було пов'язано з необхідністю концентрації капіталу у сфері страхового ринку, про що свідчать дані середнього розміру статутних фондів страхових компаній, який становить зараз 140–150 тис. євро, з другого боку – ми є свідками некомпетентності багатьох керівників страхових компаній і інколи, на жаль, проявами шахрайства, зв'язаного з так званими “трастовими скандалами”.

До цього слід віднести і наведення в певній мірі законодавчого порядку у страховій справі. По-перше, Верховна Рада у березні 1996 року прийняла Закон України “Про страхування”, який визначив принципи створення і функціонування страхових компаній, умови забезпечення їх платоспроможності, порядок і умови державного контролю й регулювання страхового ринку, в системі яких важливу роль відіграє реєстрація страховиків та видача їм ліцензій на проведення окремих видів страхування.

За даними Укрстрахнагляду, негативні тенденції розвитку страхового ринку дещо подолані і у 1998 році страховими компаніями України було зібрано 790 млн. грн. страхових премій, сформовано 448 млн. грн. страхових резервів, сплачено 151 млн. грн. уставних фондів, сплачено 178 млн. грн., спостерігається зріст платежів та страхових виплат.

На перший погляд можна ці дані вважати значним досягненням, оскільки по добровільному та обов'язковому страхуванню (окрім страхування життя) страхові премії з 1995 року по 1999 рік зросли з 183 млн. грн. до 776 млн. грн., обсяг страхових виплат збільшився з 77 до 165 млн. грн. Разом з цим треба визначити і зниження обсягів страхування життя, які з 61 млн. грн. (у 1995 році) знизилися до 12,9 млн. грн. (у 1998 р.) по страхових преміях – з 67 до 13 млн. грн. відповідно по страхових виплатах. Водночас треба звернути увагу на збитковість проведення операцій по страхуванню життя – рівень виплат по яким (співвідношення виплат до премій), склав 110 та 103 відсотків.

Якщо розглянути структуру страхових премій та виплат, то майнове страхування займало у 1998 р. 71,1 відсотка по преміям та 50,4 відсотка по виплатам, в той час по страхуванню життя – 1,6 та 7,4 відсотка відповідно [1, с. 23].

Причинами такого становища слід вважати, по-перше, зниження платоспроможності населення і, по-друге, втрату довіри людей до страховиків.

Розвиток страхового ринку України в значній мірі залежить і від можливості страховиків брати на себе значні страхові обов'язки по майновому фонду і визначає необхідність перестрахування. З цього приводу слід зазначити, що національний внутрішній страховий ринок не в змозі вирішити ці проблеми і на порядок денний стає необхідність формування зовнішнього страхового ринку, тобто створення сумісних компаній та вихід на світовий страховий ринок, чого, на жаль, в Україні немає. Вітчизняні страховики зорієнтовані на традиційні найпростіші види страхування, в основному на роботу з фізичними особами, хоча треба відзначити і зростання активності західних страхових компаній по співробітництву та інвестуванню коштів в розвиток нових комплексних видів страхування.

Врешті-решт повинна бути розв'язана і проблема здійснення реформи соціального страхування. З цього приводу доцільним слід вважати пропозиції окремих авторів по введенню в практику обов'язкового соціального страхування – на випадок безробіття, при нещасних випадках на виробництві, при профзахворюваннях. Потребує введення в діючу практику медичне страхування. Для цього повинна бути створена правова база з визначенням джерел фінансування, чого, на жаль, не існує.

Створення сучасної системи обов'язкового страхування, розвиток та вдосконалення діючих добровільних форм дали б змогу врахувати потреби та інтереси суб'єктів страхового ринку, сприяли б його становленню та розвитку.

Література:

1. Зуева А. Больше 1 млрд. гривен // Бизнес, №16(327), 19 апреля 1999.
2. Базилевич В. Д. Страховий ринок України. – К.: Тов. "Знання".- КОО.- 1998.
3. Заруба О. Д. Страхова справа: Підручник. – К.: Тов. "Знання".- КОО.- 1998.
4. Клапків М. С. З історії зародження національного страхового ринку // Фінанси України.- №1, 1998.

Малеваный Г.А.

Управление рисками коммерческих банков

Для выхода государства из экономического кризиса необходимо искать и внедрять нетрадиционные для экономики Украины формы и методы наращивания капитала. Среди наиболее сложных проблем, которые в новых условиях хозяйствования стали перед коммерческими банками, – риски, связанные с выдачей предприятиям всех форм собственности долгосрочных и краткосрочных кредитов.

Часть коммерческих банков Украины обанкротилась именно вследствие невозврата кредитов, выданных ими. В тяжелом финансовом положении постоянно пребывает значительное количество действующих ныне банковских учреждений, причем тенденций к улучшению ситуации не наблюдается. В этих условиях особенное значение приобретает задача оптимизации системы надежной защиты банков от отрицательных последствий кредитования, разработка механизма диагностики, проектирования и планирования рисков банковской системы.

Финансовая среда, окружающая банк, постоянно изменяется: внедряются новые технологии, усиливается конкурентная борьба за клиентов, корректируются средства регулирования банковской деятельности и т. д. поэтому, существует объективная необходимость в управлении рисками путем присмотра и контроля за банковской деятельностью.

Как и каждое предприятие, работающее в условиях рынка, банк сталкивается с риском расходов и банкротства. Стремясь максимизировать прибыль, руководство финансово-кредитного учреждения одновременно стремится избежать убытков. Эти два стремления в определенной степени противоречат один другому, что обусловлено противоположностью интересов собственников (акционеров) банка и вкладчиков. Первые ориентируются на получение максимального дохода и готовы идти на риск с целью получения дополнительной прибыли; для других же самое главное – сохранить свои средства, доверенные банку. Поддержка оптимального соотношения между доходностью и риском являются одной из наиболее сложных проблем управления филиалами банков.

Пришло время формирования принципиально нового направления трансформации банковской системы на основе постоянного воспроизводства инновационных процессов. реформирования структуры кредитования с целью последовательного вытеснения экономически невыгодных, неэффективных видов деятельности более перспективными. Отдельные изменения должны способствовать повышению уровня интегральной экономической эффективности банковской деятельности, ее социальной ориентации.

Не наращивание процентных ставок, которые покрывают убытки заведомо известных неплательщиков кредитов, а система объективной оценки рисков, прогнозирование, планирование финансовой деятельности должны стать магистральным направлением трансформации финансово-кредитной системы.

Многолетнее исследование проблемы управления рисками в коммерческих банках Украины дает возможность сделать следующие выводы и предложения.

1. Кредитный риск или риск невозврата долга можно определить как неуверенность кредитора в том, что должник имеет намерение и возможности исполнить свои обязательства в обусловленные сроки и соответственно условиям кредитного договора. Такая ситуация может быть вызвана:

– неспособностью должника создать в определенное время адекватный денежный поток в связи с непредсказуемыми изменениями в деловом, экономическом и политическом окружении, в котором действует заемщик;

– неуверенностью в будущей стоимости и качестве залога под кредит;

– сомнительной деловой репутацией заемщика.

Кредиторы обычно ожидают, что им выплатят всю сумму кредита или займа, которую они дали, плюс оговоренный процент. Они избегают риска, во всяком случае стремятся свести его к минимуму. Как правило, кредиторы стремятся определить степень риска, связанного с определенным заемщиком и видом кредита, до того, как выдать заем, а также на протяжении его действия.

2. Оценка риска осуществляется с помощью пяти основных критериев.

Репутация. Желание и решимость заемщика выполнить свои обязательства. Процесс оценки должен состоять из собеседования, проверки данных как личного характера (приведенных в рекомендациях, предоставленных заемщиком), так и делового (проверка кредиторов заемщика, поставщиков и клиентов). Информация предоставляется в письменной форме, а если есть только устная, работник банка должен пометить ее, указав дату и источник информации, и присовокупить к кредитной документации.

Возможности. Способность заемщика получать деньги по всем своим операциям (общий приход денег, полученных заемщиком на протяжении всего периода его предпринимательской деятельности) или в ходе реализации конкретного проекта (кредит под отдельный проект) и способность заемщика управлять средствами.

Капитал. Готовность заемщика использовать собственный капитал в проекте, на который берет кредит. Заемщик должен разделить риск проекта с банком-кредитором, предоставив определенную часть своего акционерного капитала, то есть связать себя обязательствами.

Условия. Анализ состояния местной, региональной и общенациональной экономики, а также сферы хозяйства заемщика. Он нужен прежде всего потому, что особенности экономических условий и различные прогнозы для различных сфер производства временами обуславливают различные критерии предоставления займов.

Залог. Надежное обеспечение кредита в форме залога или гарантии может в определенной степени компенсировать некоторое несоответствие с другими критериями. Но следует помнить правило: не предоставлять кредиты только под залог или гарантии. Необходимо брать во внимание такие факторы: качество и ликвидность залога; реальность изъятия залога в законном порядке; соразмерность рыночной стоимости залога и размера кредита; периодичность ее пересмотра.

3. Управление кредитными рисками является одной из основных составляющих банковского дела. От его качества зависит успех работы в целом. Исследования банковств финансово-кредитных учреждений свидетельствует о том, что основной причиной этого, как правило, является низкое качество активов. Банкиры и представители регулирующих органов справедливо считают, что уровень управления кредитами – это индикатор качества кредитного портфеля. Хотя качество активов отражает качество управления, на него влияют и другие факторы: политика правительства, макроэкономические условия, форма собственности банка и другие. Но, несмотря на важность внешнего влияния на качество активов финансово-кредитного учреждения, основой в анализе кредитного портфеля банка и его финансовой отчетности есть оценка процесса управления кредитами.

Главными элементами эффективного управления кредитами являются: тщательно разработанная кредитная политика; качественное управление портфелем; эффективный контроль за кредитами и хорошо подготовленный для этой работы персонал.

Понятие рисков – основа банковского дела. Банки достигают успеха, если риски, которые они на себя берут, – взвешены, контролируемы и пребывают в рамках их финансовых возможностей. Активы, в основном кредиты, должны быть достаточно ликвидными для того, чтобы в случае оттока средств, расходов, убытков обеспечить акционерам полный доход. Достижение этих целей лежит в основе политики банка относительно принятия рисков и управления ими.

Эффективное кредитное управление в масштабах государства обеспечивает достижение целей национальной политики, связанных с эффективным распределением ограниченных финансовых ресурсов с целью экономического роста и минимизации убытков для экономики.

Финансовая либерализация в постсоциалистических странах, снижение роли государства в банковском деле предусматривают широкую автономию и большую финансовую ответственность банков. В новосозданных банковских системах они должны исполнять роль, к которой, следует заметить, наши банки сейчас не совсем готовы, а именно: способствовать внедрению финансовой дисциплины в секторе предприятий путем взвешенной выдачи кредитов, эффективного управления ими, разработки методики и процедуры внедрения кредитной политики.

4. Для улучшения управления финансами в коммерческих банках надо наладить работу финансовых управлений. Главная их функция – проведение операций с денежными потоками. Эта функция становится все более значимой для управления ликвидностью, риском по процентной ставке и внебалансовыми рисками, стоимостью кредитов, депозитов, а также является действенным инструментом контроля реализации политики управления активами и обязательствами.

5. Финансовое управление призвано разрабатывать и обеспечивать систему учета в банке для обработки учетных данных, которые вносятся в главный журнал. Такие же системы отчетов (первого уровня, недетализованные) необходимо разработать для разных отделов банка по видам деятельности (скажем, относительно различных видов услуг, относительно прибыльности и т. д.), а также по целевому назначению (например, для органов регулирования, для акционеров).

Финансовому управлению следует к тому же разрабатывать спецификацию для автоматического прихода данных из компьютерных подсистем в основной журнал в режиме интерфейса.

В частности, служба учета должна разрабатывать формы, в которых будет учитываться необходимость такого интерфейса данных. Финансовому управлению необходимо постоянно разрабатывать политику в области учета, системно внедряя его процедуры, регулярно согласовывая требования, которые внесены во вспомогательные журналы, с требованиями, отраженными в главном журнале.

6. Возрастающая интернационализация торгово-финансовой сферы побуждает к внедрению международных стандартов бухгалтерского учета, которые учитываются в разработке средств регулирования, а также в процессе принятия решений относительно инвестирования или приобретения активов за рубежом, в оценке показателей работы банков.

7. Особое значение приобретает четкое определение степени точности отчетности, необходимой для анализа рентабельности (прибыльности) предприятия. Оптималь-

ная мера точности (от 80 до 90 процентов) может быть выдержана на большинстве предприятий без особых расходов. Управление процессом учета также можно использовать для определения эффективности стратегических решений компании относительно отдельных видов продукции или относительно деятельности отдельных подразделений.

8. Предметом постоянного внимания финансового управления должна быть методология определения цен для каждой группы продуктов.

Методологией определения цены кредита должно предусматриваться, чтобы процентная ставка и вознаграждение по кредиту покрывали стоимость средств (по методу предельных расходов и согласованности сроков) и всех операционных расходов. В цену будет входить также превращение и ставкой финансирования банка, отражая кредитный риск заемщика, списание части корпоративных накладных расходов и планируемого дохода по активам на нетто – использованные средства. Методикой определения цены на депозитные продукты должно предусматриваться, чтобы процентные ставки по депозитам не превышали реальных процентов по альтернативным источникам финансирования (например, займами на денежном рынке) или расходов на ведение депозитного счета в случае высчитывания комиссионного дохода, полученного по этому счету. Процентные ставки по депозитам следует устанавливать так, чтобы благодаря им восстанавливалась часть корпоративных накладных расходов. Как отмечалось ранее, четкая и эффективная методика определения цен в каком-либо банковском учреждении зависит от доступности и точности информации об управлении кредитами и депозитами и расходах.

9. Руководство банковского учреждения зависит от качества работы системы присмотра за коммерческими кредитами, которая в свою очередь зависит от качества введенной в нее информации. Поэтому важно подумать об инструкциях, которые объясняют процедуры и коды, применяемые во время заполнения клеточек исходящей формы.

Чтобы обеспечить высококачественное введение, отделу клеточных операций стоит просматривать всю информацию, которая пришла накануне, и только после этого вводить в систему присмотра за коммерческими кредитами.

10. Рассмотренные нами аспекты может применять в своей работе практически каждый банк, во всяком случае их следует брать во внимание при создании и оценке работы кредитного отдела. Так или иначе, все банки должны вести свою займовую деятельность, руководствуясь определенными принципами, а именно:

- цель кредита должна быть взвешенной;
- банк обязан глубоко изучить возможности и потребности клиента, а также его сферу и рынки деятельности;
- финансово-кредитное учреждение должно убедиться в том, что не понесет значительных убытков, если заемщик не сможет выполнить свои обязательства;
- банк должен быть уверенным в заемщике.

Первыми признаками того, что кредит попадает в угрожающую зону, являются:

- снижение нормативных расходов;
- снижение объемов реализации;
- рост объемов реализации в кредит;
- увеличение складских запасов;
- рост кредиторской задолженности;
- одноразовые доходы;
- снижение доходов;
- рост задолженности;

- предельно низкий уровень денежных статей баланса;
- относительно кредитов в оборотный капитал – заемщик не придерживается лимитов резервов для погашения займов;
- относительно частных предприятий и кооперативов – выплачиваются непомерно высокие дивиденды.

Признаки, свидетельствующие, что кредит в угрожающей зоне:

- нарушение сроков возврата долга и уплаты процентов.
- другие неплатежи
- заемщик просит удлинить срок погашения или увеличить сумму кредита, пересмотрев кредитное соглашение;
- заемщик несвоевременно предоставляет финансовые отчеты или не предоставляет их вообще;
- заемщик проводит вражескую относительно кредитора политику или избегает контактов с ним;
- болезнь или смерть заемщика.

Очень хочется надеяться, что практические советы, сделанные по результатам исследования и кратко изложенные в конце статьи, как и материалы этого исследования в целом, пригодятся коммерческим банкам в процессе внедрения более эффективных методов учета и отчетности, поспособствуют усовершенствованию механизма материально-технического, кредитного и финансового обеспечения отечественных финансово-кредитных учреждений в современных сложных экономических условиях.

Пантелеев В.П., к. с. н.

Бюджетная политика современной Украины

Важной составной частью экономической политики любого современного государства является бюджетная политика.

Бюджетная политика – составная часть финансовой политики, совокупность мероприятий государства по организации и использованию бюджета для своих функций и задач. Она проявляется: в системе форм и методов мобилизации бюджетных ресурсов; их разделении между социальными группами населения, отраслями деятельности и регионами страны; в бюджетном законодательстве, в структуре бюджетных доходов и расходов. Бюджетная политика взаимосвязана с денежно-кредитной политикой.

После завоевания Украиной независимости основным содержанием бюджетной политики становится обеспечение необходимых условий для упрочения её политического суверенитета, решения многих задач социального и экономического развития.

Решающее значение при выработке бюджетной политики имеет характер власти, состав правящих коалиций, их внутривластные и внешнеполитические установки. Во многих случаях бюджетная политика складывается под воздействием непоследовательных и противоречивых устремлений и интересов основных сил и групп, составляющих общественные структуры государства.

В Украине в соответствии с действующим законодательством (Закон “О бюджетной системе Украины”) основные направления бюджетной политики определяет Верховная Рада специальным постановлением (бюджетной резолюцией), которое в общем виде очерчивает приоритеты бюджетной политики государства на будущий бюд-

жетный год (ст. 7). Законодательство Украины не предусматривает определения порядка разработки бюджетной политики и регламентации ее осуществления. Верховная Рада своими год от года все более пространными постановлениями утверждала основные направления бюджетной политики на 1996–2000 годы, в результате существуют уже пять бюджетных резолюций.

Как правило, эти документы содержат следующие основные разделы:

а) основные направления политики на предстоящий бюджетный год – во всех бюджетных резолюциях;

б) центральная задача будущего бюджетного года – ослабление инфляционных процессов или улучшение финансового положения предприятий (1996 г.); содействие процессу сбалансированной макроэкономической стабилизации и структурной перестройки экономики, улучшение финансового положения предприятий, преодоление платежного кризиса и дальнейшее усовершенствование налоговой политики (1977 г.), в резолюциях на 1998–2000 годы такая задача уже не была сформулирована;

в) основные направления формирования доходов и расходов Государственного бюджета Украины на следующий бюджетный год – во всех бюджетных резолюциях;

г) поручения Кабинету Министров и Национальному банку Украины – во всех бюджетных резолюциях; предложения Президенту Украины (1997).

Принятые документы являются продуктом компромиссов, в них отсутствуют реально поставленная и реально достигнутая цель; “основные направления” излишне мелочны, мелки, конкретны; законодатель занимается не законотворчеством в сфере бюджетной политики, а прямым вмешательством в процессы хозяйствования, что не только исключает возможности для субъективного “ручного управления” в бюджетной политике, но и рождает благоприятную почву для дальнейшего расширения сферы этого направления в создании и осуществлении бюджетной политики. Бюджетная резолюция на 2000 год по своей сложности и объему вряд ли будет меньше текста Закона о Государственном бюджете на этот же год, поэтому заранее можно предположить, что невозможно будет в Законе о бюджете учесть требования такой бюджетной резолюции. Декларативные, не обоснованные, противоречивые требования бюджетных резолюций делают их невыполнимыми.

Во всех требованиях бюджетных резолюций нет достаточной увязки бюджетной политики с денежно-кредитной политикой, налоговой политикой, политикой в области внутреннего и внешнего долга, страхования, ценных бумаг, инвестирования, бюджетным правом, с ее действенным проведением на всех этапах бюджетного процесса во всех звеньях бюджетной системы.

В бюджетных резолюциях не выработаны научно обоснованные реальные основные направления, цели и задачи использования бюджетных отношений. В них не разработаны также должным образом принципы, формы, виды организации бюджетных отношений.

Самое главное, чего нет в бюджетных резолюциях – это определение и постановка основных целей бюджетных преобразований и конкретизация перспективных и ближайших задач, которые необходимо решить для достижения поставленных целей в предстоящем году. Следует не только сформулировать поставленную цель, но и указать, какой ценой, за счет чего она будет достигаться. Не имея конкретной цели, ее никогда и не достигнешь.

По нашему мнению, бюджетная политика, прежде всего, должна быть направлена на формирование максимально возможного объема бюджетных ресурсов, так как они – реальная база любых преобразований. Значит, для определения и формирования реаль-

ной бюджетной политики нужна достоверная информация о финансовом, бюджетном состоянии государства, его бюджетном потенциале, то есть об объективных возможностях государства и степени эффективности проводимой им бюджетной политики. Мы считаем совершенно недопустимым факт утаивания от общественности цифр расходов Государственного бюджета Украины в соответствии с Законом о нем на 1999 год.

По сути дела в бюджетных резолюциях сформированы не требования энергичной и продуманной бюджетной политики, а плохо согласованные пожелания политиков по различным вопросам, связанным с бюджетным процессом в Украине на предстоящий год.

Не предусмотрено рассмотрение сущности бюджетной политики в рассматриваемом ныне в Верховной Раде проекте Бюджетного кодекса Украины. В нем нет даже упоминания о бюджетной политике, а осуществление бюджетной программы предусматривается на основе бюджетных полномочий и предложений.

Подводя итог выше сказанному, необходимо отметить, что за годы после обретения Украинской независимости проделан немалый путь для создания законодательных основ решения вопросов бюджетной политики, — они заложены в Конституции Украины, в Законе Украины “О бюджетной системе Украины”, в Постановлении Верховной Рады Украины “Об основных направлениях бюджетной политики” (бюджетных резолюциях).

Однако, до настоящего времени ни один из законодательных документов не определяет характера бюджетной политики; отмечается путаница в определениях и уход от законодательного регулирования этого процесса, в результате чего не созданы прочные законодательные основания для формулирования и осуществления эффективной бюджетной политики Верховной Радой, Национальным банком, Кабинетом Министров, Министерством финансов.

По нашему мнению, необходимо провести четкую регламентацию законодательного определения процессов формирования и осуществления бюджетной политики в существующих нормативных актах, а также создать прочное поле бюджетного права и других отраслей права для определения составляющих бюджетного управления — методов, принципов, ограничений, показателей, механизма действия, ответственности, контроля, отчета, обнародования результатов в виде Законов, Постановлений, Указов и других подзаконных актов.

Возможно, после создания таких законодательных основ и осуществления их на практике можно будет отказаться от “ручного управления” в бюджетной политике и перейти к ее формированию и осуществлению на основах, максимально свободных от субъективизма.

Проценко А.А.

Стратегия информационного обеспечения банковской системы Украины

Совершенствование деятельности банковской системы Украины немыслимо в настоящее время без внедрения информационных технологий, составляющих стержень процессов автоматизации, контроля и получения информации с помощью использования компьютеров, телесвязи, программного обеспечения и вспомогательного оборудования, в частности, автоматизированных кассовых машин, дебетовых карточек и т. д.

В связи с этим представляет особый интерес проблема модернизации информационных технологий и создания условий для их функционирования как единой целостной системы. Решение этих задач предполагает, по нашему мнению, прежде всего признания информационных технологий как структурного компонента банковского дела, если банковская индустрия стремится сохранить конкурентноспособность на международных рынках и предлагать широкий набор своей банковской продукции и современных услуг. Именно поэтому наблюдается из ведущих коммерческих финансовых учреждений открытие множества филиалов и сотрудничество в рамках различных совместных предприятий с целью создания корреспондентской сети в других странах. "Родительские" банки обычно создают информационные и процессинговые системы в своих филиалах и отделениях, которые идентичны тем, что существуют в штаб-квартире банка. Часто эти системы, которые включают в себя, как правило, ведение счетов и общего журнала, управление кредитом и риском, компьютеризованы и ориентированы на обслуживание клиентов. Для того, чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания, вести операции с наименьшими затратами и сохранять конкурентоспособность, возникает необходимость вкладывать средства в развитие информационных технологий. Это подтверждает как деятельность отечественных коммерческих банков, так и банков стран со сложными техническими условиями (например, Бразилии или Эфиопии), которые очень отличаются от развитых стран условиями телекоммуникации, возможностями инвестирования и наличием уровнем образованности и навыков персонала.

В этой связи, важным направлением развития информационных технологий выступает инвестирование, которое в значительной степени зависит от внутренней необходимости банковских учреждений и степени сложности поставленных задач, которые в условиях адекватного планирования и управления они могут оказаться весьма экономичными и успешными. Ряд причин побуждает к использованию информационных технологий независимо от начальных инвестиций и последующих возобновляемых затрат. К ним относятся: необходимость иметь своевременную, точную информацию для расширения стратегического планирования, облегчения анализа стратегий диверсификации и совершенствования практики административных операций; необходимость повышения эффективности банковских операций, роста рентабельности, а также широкого внедрения автоматизированных систем управления: необходимость повышения качества обслуживания клиентов (в особенности это касается области депозитарного обслуживания и предоставления наличных средств по всей сети банка через систему филиалов, обеспечение точного и своевременного бухгалтерского учета и внедрения усовершенствованных форм контроля и отчетности). Конкуренция финансовых институтов оказывает давление на банки в области предложения автоматизированного обслуживания и повышения профессионального имиджа.

В этом контексте возникает потребность выхода на национальные и международные рынки капитала, что в свою очередь предполагает использование международных сетей для осуществления перевода средств, связи с корреспондентскими банками и обработки операций, связанных с использованием иностранной валюты и ценных бумаг, где электронные средства коммуникации становятся незаменимыми. Постоянные "ручные" операции в высокоавтоматизированной банковской индустрии могут оказаться дорогостоящими снижая интенсивность деятельности, ведя к потерям из-за колебаний курсов обмена валют и неадекватного управления ликвидностью.

Серьезный дефицит подготовленного персонала достаточно часто является основным тормозом в осуществлении банковских операций. Внедрение компьютеризированных автоматических систем информации, использование информационной техники значительно смещают акценты с количественных параметров персонала на качественные. Непосредственное позитивное влияние модернизации находит свое отражение в совершенствовании финансового анализа и статистических исследований, особенно это касается моделирования портфеля ценных бумаг, формулирования инвестиционных концепций, оценки тенденций рынка. В сфере контроля и надзора внедрение современных информационных технологий диктуется требованиями Центрального банка по управлению платежными операциями и соблюдению нормативов. Это, в свою очередь, вынуждает банки обеспечивать своевременное и точное проведение анализа финансовых позиций и расширение деятельности, которая касается изменения ставок, ликвидности, валютных сделок, кредитов и различных арбитражных операций.

Традиционная оценка автоматизированных систем управления (АСУ) как функции персонала не учитывает многообразие форм принятия решений в организациях, а также связи между информацией и властью. Информационные системы все больше меняют характер отношений, тип делового общения между субъектами, их полномочия и контроль. Стратегия внедрения АСУ должна, следовательно, заниматься формированием баз данных, преодолевая сопротивление традиций, так как автоматизация требует серьезных изменений в информационной культуре. К своеобразию деятельности банковского сектора следует отнести следующие функции и услуги, подлежащие автоматизации:

- финансовые – счета клиентов (текущие, депозитные, сберегательные), управление наличностью и ликвидностью, финансирование закладных ипотеки, перевод денежных средств, розничные и корреспондентские банковские операции, кредитные карточки; прямые депозиты и дебетовые операции; управление активами, обязательствами и риском;

- инвестиционные – торговля ценными бумагами, управление инвестиционным портфелем, промышленный лизинг;

- административные функции – составление бюджетов, ведение баланса, кредиторской и дебиторской задолженности, анализ основных фондов и затрат.

Перечисленные функции могут быть автоматизированы путем использования различного программного обеспечения. Не существует какой-либо стандартной модели, поскольку успех зависит от организационной структуры, деловой среды, от того, будут ли централизованы или нет базы данных и какими будут требования полноты охвата данных, от существующей структуры информационных технологий, навыков и уровня опыта персонала, инвестиционных мощностей, возможностей поддержки со стороны продавцов оборудования и программного обеспечения. На разработку принципов системы оказывают влияние факторы наличия и эффективности использования средств передачи финансовых переводов, использования машин автоматической выдачи денег (т. н. автоматических кассиров), необходимый интерфейс при работе с внешними рынками капиталов.

Таким образом, внедрение информационных технологий является неотъемлемым атрибутом стратегии развития коммерческих банков Украины. Реализация этого процесса включает в себя идентификацию возможностей и сфер, где они могут принести перспективные преимущества и усовершенствовать операционную эффективность; адекватную оценку текущего состояния информационного обеспечения, концептуаль-

ное определение информационных потребностей функциональных отделов, спецификацию требующейся системы применения, создание архитектуры системы применения, составление графика поэтапной реализации; определение рабочих мест и назначение персонала, составление механизма обратной связи, оценку проектных инвестиций и возобновляемых затрат. Системное единство обозначенных элементов составляет основу модели оптимизации информационного обеспечения коммерческих банков.

Щербаков О.І.

Необхідність і призначення державного фінансового контролю

Державний фінансовий контроль є складовою частиною суспільного життя, що притаманна державі як соціальному інституту. Саме він формує, розподіляє і перерозподіляє з метою використання певний обсяг фінансових ресурсів, які в свою чергу створюються суспільством. За даними окремих авторів, обсяг фінансових ресурсів держави складав в 1992-1995 роках від 98,2% до 71,8% валового внутрішнього продукту. З них відповідно від 38,8% до 55% складають ресурси бюджетів всіх рівнів і разом з ними ресурси централізованих фондів держави [1; 2].

Таким чином, суспільство безпосередньо зацікавлено в дієвості такого контролю, оскільки від нього залежить як сам обсяг ресурсів, що буде направлений на суспільне споживання, так і справедливість розподілу цих ресурсів.

Державі належить прерогатива формування і підтримки життєвості функціонування власної правової бази. Однією із її частин є група законодавчих і нормативних актів, які регулюють процес створення і використання фінансових ресурсів. Саме з цього починається фінансовий контроль. Тобто державою визначаються нормативи, за якими суб'єкти підприємницької діяльності, що є в державі, мають робити свій внесок до державного і місцевих бюджетів, до державних позабюджетних цільових фондів і т.ін.

Законодавче закріплення цих нормативів робить їх обов'язковими до виконання, яке контролює держава. Для цього створюються спеціальні державні інституції, наприклад, податкові органи, яким надано здійснювати від імені держави функції по контролю за дотриманням зазначених нормативів. Ці нормативи являють собою ставки податків і платежів, розміри і умови пільг, визначення об'єктів оподаткування і умов самого цього процесу. Відповідно до цього головним завданням державної податкової служби визначається здійснення контролю за дотриманням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів податків, зборів та інших платежів і неподаткових доходів і внесків до державних цільових фондів, встановлених законодавством України. Це положення закріплено законом "Про державну податкову службу в Україні".

Про актуальність цього завдання свідчать дані, наведені вже згаданими авторами, відповідно до яких, питома вага доходів зведеного бюджету України у валовому внутрішньому продукті держави становила в 1970-1994 роках від 27,0% до 43,5%, у 1995 році вона дещо знизилась і склала 39,5%, але залишалась достатньо вагомою [2, с. 143].

Таким чином, процес формування власних ресурсів держави, які повинні направлятися нею на здійснення всіх притаманних їй функцій, починаючи зі стабілізації виробництва і утримання соціальної сфери і закінчуючи обороною і управлінням, має

важливу складову, а саме, здійснення фінансового контролю за всіма умовами, визначеними державою.

Наступним етапом, що обумовлює необхідність фінансового контролю, є використання акумульованих державою коштів. Цей етап не менш важливий від попереднього, оскільки цілеспрямоване і ефективне використання коштів, направлених на фінансування видатків, може або сприяти успіху у виконанні державницьких функцій, або поставити під загрозу їх здійснення. Достатньо навести лише один приклад, коли невиконання зобов'язань держави по виплаті заробітної плати працівникам бюджетної сфери і пенсій пенсіонерам ставить суспільство в цілому у вкрай скрутне становище, стимулюючи соціальну напругу.

Отже використання фінансових ресурсів держави і їх складової - бюджетних ресурсів і ресурсів централізованих державних фондів має бути збалансованим, обґрунтованим і ефективним. Сприяти цьому повинна також виважена система норм і нормативів. Їх застосування і дотримання є об'єктом фінансового контролю з боку держави. Ці функції делеговані підрозділам Міністерства фінансів України.

Реалізація контрольних функцій починається зі складання проекту бюджету будь-якого рівня на наступний бюджетний рік, оскільки при плануванні видатків по відповідних напрямках мають використовуватись визначені нормативи витрат. Тобто процес складання кошторису на використання бюджетних коштів або ресурсів позабюджетних цільових фондів несе елемент контролю щодо дотримання законодавчо визначених обмежень.

Таким же чином контролюється дотримання обсягів цільового призначення у витрачання коштів в процесі поточного фінансування. Фінансові органи і органи Державного казначейства України повинні забезпечувати використання запланованих, передбачених кошторисами коштів тільки за цільовим призначенням і в затверджених обсягах. Їх перевитрати і направлення не за призначенням викличе ланцюгову реакцію невиконання відповідних намічених заходів, оскільки обмеженість коштів не дозволяє їх перерозподіляти на власний розсуд.

Однак, дотримання обмежень обсягів і цільового призначення коштів у процесі поточного фактичного фінансування витрат, які здійснюють фінансові органи, ще не гарантує цільове і ефективне використання коштів самим їх користувачем - бюджетною установою чи будь-яким іншим суб'єктом господарювання.

Тому існує ще одна ланка державного фінансового контролю - державна контрольно-ревізійна служба України, якою здійснюється наступний контроль за використанням коштів. На відміну від попереднього і поточного контролю, що практикують фінансові органи, цей контроль відбувається після надання і, як правило, фактичного використання конкретних обсягів коштів. Завдяки йому держава має змогу з'ясувати, чи за призначенням і у відповідних обсягах витрачені кошти.

Існуюча ланка державного фінансового контролю, який здійснює контрольно-ревізійна служба, дозволяє в певній мірі виявляти незаконні витрати фінансових ресурсів держави. Скажімо, в 1997 році виявлений їх обсяг склав 1027744,0 тис.грн., що становить 3,7% до загального обсягу видатків Державного бюджету України за цей же рік [3].

Наявність такого роду витрат негативно впливає на процеси, про які йшлося вище, оскільки, з одного боку, лишаються без відповідного фінансового наповнення заходи, що передбачалося здійснити державою, тобто їх здійснення виявляється неможливим, а з другого - зазначені ресурси використовуються там, де не передбача-

лося, що торкається економічного суверенітету держави як власника коштів і веде до їх неефективного використання. В найгіршому випадку ці кошти переливаються до тіньової економіки, що не тільки ускладнює економічний стан держави, а й веде до його криміналізації.

З огляду на це актуальною є активізація наступного фінансового контролю.

Література:

1. Василик О.Д., Буковинський С.А. Фінансова стабілізація: суть заходи, проблеми // Фінанси України. - 1996. - № 3-4.
2. Василик О.Д. Державні фінанси України. - к.: Вища школа, 1997.
3. Дані річного звіту Державної контрольно-ревізійної служби України за 1997 рік.

Гребенюк Н.О.

Стратегічне планування діяльності банку

По мірі розвитку банківської справи стратегічне планування перетворюється на один з найсуттєвіших факторів успіху. Дійсно, банки, які прагнуть ефективно працювати не тільки на внутрішніх фінансових ринках, але й мати вихід до всесвітньої мережі банківських послуг, переходять від тактичного управління, що оперативно реагує на зміни середовища функціонування та базується на складанні річних бюджетів, до управління в межах загальної стратегії планування.

Стратегія – поняття важко вловиме та абстрактне. Її розробка не приносить банку миттєвої конкретної вигоди, зокрема вона досить дорого коштує як в грошовому вимірі, так й за затраченим часом. Та парадокс перебуває в тому, що стратегія є “непомітним” об’єктом, якщо вона існує, й часто банк зазнає втрат і терпить крах, коли її немає.

Під стратегією в загальному плані прийнято розуміти набір правил для прийняття рішень, якими керується банк у процесі діяльності, тобто це механізм, який забезпечує збалансованість складної відкритої системи та загальний обсяг росту. Звичайно розрізняють чотири основних групи правил:

- правила, які використовуються при оцінці резервів сьогодні та в перспективі;
- правила, за якими складаються відносини банку з зовнішнім оточенням;
- правила, які регулюють співвідношення усередині самої організації;
- правила, за якими банк веде свою повсякденну діяльність.

Тому як тактичне управління, так і стратегічне планування являють собою управлінський процес підтримки відповідності між цілями діяльності банку та його ресурсами і можливостями в умовах ринкових обставин й державного регулювання, що постійно змінюється. Але мета тактичного управління – миттєва реакція на напрямки та розмір факторів, котрі впливають на фінансове становище банку, з прагнення уникнути можливих непередбачених ризиків і збитків та забезпечити виконання поточних завдань. Мета стратегічного планування – впроваджувати і розвивати нові напрямки діяльності та банківські продукти, так щоб вони сприяли росту обсягів фінансових операцій, розширювали коло споживачів його послуг, примножували прибутки, знижували ступень ризиків та підвищували репутацію банку. Тобто тільки разом тактичне управління та стратегічне планування можуть забезпечити природне підвищення рівня стійкості фінансового становища банку (постійне зростання норми прибутку

активів в умовах зниження граничної межі ризикованості) та зміцнення положення банку на фінансових ринках.

Але в процесі діяльності банку незалежно від пріоритетного напрямку в управлінні керівництво повинно вивчати банк не тільки з середини з метою з'ясування його потенційних можливостей розвитку, але ззовні, тобто вивчати оточення банку з точки зору визначення окремих тенденцій, загроз та можливостей, які впливають з цього оточення.

Природна зміна умов функціонування банку веде до змін принципів та методів управління організацією та наростання нестабільності у зовнішньому середовищі. Чим складнішим і несподіваним стає майбутнє, тим більш ускладнюються системи управління, при чому кожна наступна не відкидає, а доповнює попередню. За час розвитку науки управління систему управління пройшли 4 етапи свого формування.

1. Управління на базі контролю за виконанням – ця система діє як постфактум і використовується в ситуації, коли майбутнє передбачуване. Вона складається з інструкцій та методик, які описують можливі дії залежно від конкретних обставин, а також з фінансового контролю, суть якого в постійному нагляді за фінансовим становищем банку, тобто кожне альтернативне управлінське рішення повинне ґрунтуватися й на цій підставі вибирається рішення, яке веде до процвітання банку.

2. Управління на базі екстраполяції – ця система використовується в тому разі, коли темп змін середовища прискорюється, але майбутнє ще можливо передбачити шляхом екстраполяції минулого. До цієї системи входять складання поточних бюджетів, складання бюджетів капітальних вкладень, цільове управління та довгострокове планування. Кожна з цих підсистем доповнює та розвиває попередню.

3. Управління на базі передбачення змін – ця система використовується в випадках, коли виникають неочікувані явища та досить суттєво прискорюється темп змін, але ще можливо з певною мірою вірогідності передбачити становище середовища функціонування банку шляхом дрібнення часового відтинку. Ця система складається з стратегічного планування по періодам та вибору загальної стратегічної позиції.

4. Управління на базі гнучких експертних рішень, які складаються в умовах коли багато важливих завдань виникає настільки стрімко, що неможливо вчасно їх передбачити, тобто майбутнє становище зовсім не формалізовано, тому немає єдиної системи управління в таких обставинах, а існує ряд окремих напрямків можливого вирішення проблем: управління на базі рангування стратегічних завдань, управління за слабкими сигналами, управління в умовах несподіваних подій.

Системи 1-2, як системи більш раннього виникнення, включаючи довгострокове планування, зараз широко використовуються в практиці управління. Стратегічним управлінням починають цікавитися банки, які зустрічаються з складностями в здійсненні принципово нових стратегій. На жаль, управління в межах четвертої системи в українській практиці не знайшло свого відображення. Це пояснюється складністю й ступенем точності розробки планів та прогнозів, а також принциповою різницею в трактуванні майбутнього в довгостроковому та стратегічному плануванні.

В довгостроковому плануванні вважається, що майбутнє може бути передбачене шляхом екстраполяції тенденцій росту, що історично склалися. Тому припускається, що в майбутньому результат діяльності банку покращиться в порівнянні з минулим. Типовий результат такої практики: постановка оптимістичних цілей, з якими не збігаються дійсні результати. Банк, у якому управління здійснюється на високому рівні,

має результати звичайно вищі ніж передбачені екстраполяцією. А де рівень управління досить низький, дійсні результати, виявляються гірше ніж передбачалося.

В системі стратегічного управління відсутнє припущення про те, що майбутнє повинне бути кращим за минуле й не вважається, що майбутнє можливо вивчати шляхом екстраполяції. Тому як перший крок приймається аналіз перспектив банку, завданням якого є виявлення тих тенденцій загроз, шансів, а також окремих ситуацій, які в змозі суттєво змінювати майбутнє. Другим кроком є аналіз позиції в конкурентній боротьбі, його завданням є визначення того, наскільки можливо підняти результати функціонування банку, якщо покращити конкурентну стратегію. Аналіз конкурентних позицій показує, що деякі види діяльності є більш перспективними по відношенню до інших, тому виникає потреба порівняння перспектив банку в різноманітних видах діяльності, встановлення пріоритетів і розподіл ресурсів між ними. Все це робиться на третьому кроці, який отримав назву методу вибору стратегії. На цьому ж етапі аналізуються на перспективність й нові види діяльності банку. Наступним кроком є постановка двох груп завдань: короткострокових, які розраховані на поточне виконання, та стратегічних. Перші відображаються в поточних програмах та поточних бюджетах під них, які є орієнтирами для оперативної повсякденної роботи, направленої на забезпечення поточної рентабельності та максимізацію. Другі – це стратегічні програми та бюджети, які закладають ґрунт майбутньої рентабельності, що призводить до протиріччя між короткостроковими та стратегічними завданнями, тому що фінансові ресурси банку обмежені. Тобто, фінансуючи стратегічні плани, обділяємо короткострокові, що призводить до зміни поточної рентабельності та спотворювання бази майбутніх затрат. А збільшення поточної рентабельності шляхом підвищення фінансування тактичних планів призводить до невиконання стратегії в повному обсязі й ставить під загрозу майбутнє загальне фінансове становище банку. Тому для розумного компромісу потрібно дві системи з єдиним центром: поточна та стратегічна системи виконання і контролю.

Стратегічне управління стійкістю фінансового стану банку – це оптимальний вибір дій відносно поточного положення з метою досягнення довгострокових цілей в умовах, що постійно змінюються, тобто забезпечення позитивного тренду майна банку. Важливою ланкою в процесі управління стійкістю фінансового стану банку є аналіз фінансового становища, який повинен спиратися на сучасне методологічне забезпечення економічного аналізу. Його первісне завдання – розкриття причинно-наслідкових зв'язків між рівнем фінансової стійкості та факторами, які її формують. Стратегія управління фінансовим станом повинна передбачати оптимізацію структури джерел формування фінансових ресурсів на базі їх постійності й зниження вартості, та раціоналізацію використання коштів з метою підвищення їх оборотності й доходності.

Ефективність стратегічного управління фінансовим станом банку залежить від використання захисних механізмів, серед яких необхідно виділити профілактичні заходи та систему внутрішнього страхування. Профілактика ризику зниження рівня стійкості фінансового стану повинна проводитися по чотирьох напрямках: уникнення ризику, мінімізація, диверсифікація, лімітування.

- Уникнення ризику зниження стійкості фінансового стану можливо:
- за рахунок відмови від проведення фінансових операцій, рівень ризику яких занадто високий і не відповідає критеріям ефективності фінансової політики банку;
- шляхом зниження питомої ваги дорогих та нестрокових джерел фінансування;

– намаганням уникати зайвих капіталомістких, довгострокових та малоприбуткових операцій;

– підвищенням рівня ліквідності балансу та платоспроможності банку.

В тих випадках, коли неможливо уникнути виникнення ризику зниження рівня стійкості фінансового стану банку, його мінімізація досягається шляхом балансування припустимого рівня ризику по окремій операції та мінімального доходу по ній, отримання додаткових гарантій та забезпечення по активних операціях, скорочення списку форсмажорних обставин, що повинно знизити ризик виникнення прострочених зобов'язань.

Диверсифікація передбачає розподіл фінансових ресурсів між різними напрямками діяльності, в яких не співпадають рівні доходності, ризикованості та терміни здійснення цих операцій.

Лімітування – це типове регулювання фінансового стану банку з позиції Національного банку України, але й саме керівництво окремого банку в залежності від власних пріоритетів та особовостей може або підвищити для себе обов'язкові нормативи або розробити нову несуперечну державній системі лімітів основних показників діяльності. Наприклад: встановити максимально допустимий середній відсоток по кредитах, або мінімально можливий залишок на депозитному рахунку.

Система заходів внутрішнього страхування ризиків зниження фінансової стійкості забезпечить нейтралізацію негативних явищ в процесі розвитку діяльності. Основні можливі напрямки внутрішнього страхування:

– резервування частини фінансових ресурсів;

– формування відповідної системи отримання додаткового прибутку по ризикованих операціях понад рівень, який можливо досягти неризикованими операціями;

– створення системи штрафних санкцій, які повинні в повному обсязі компенсувати фінансові збитки по окремих операціях, та ін.

Таким чином, грамотна організація стратегічного планування і управління надасть можливість постійно підвищувати рівень стійкості фінансового стану банку та його добробуту, що стане основою стабільності й інтенсивному розвитку економіки в цілому.

Раздел 5. Экономико - математическое моделирование.

Дубровина Н.А., Сабо Г.Г., Сабо И. И.

Методы автотранспортного страхования и модели оценки рисков

Автотранспортное страхование является комплексным видом страхования. Его широкое распространение во всем мире объясняется тем, что из всех видов транспорта самым опасным является автомобиль. По данным ООН, на автомобильных дорогах мира ежегодно гибнет более 250 тыс. чел. и около 7 млн. получают увечья.

Автотранспортное страхование включает в себя несколько отдельных его видов, отличающихся как объемом страхования, так и формой его проведения, объемом страховой защиты и другими признаками.

Объектами страхования являются само транспортное средство (автомобиль, мотоциклы, мопеды и т. д.), либо водитель и пассажиры, а также их багаж. Кроме того, объектом страхования является гражданская ответственность владельцев транспортных средств за ущерб, который может быть причинен третьим лицам в период эксплуатации транспортных средств.

В объем ответственности по автотранспортному страхованию, кроме традиционных случаев, связанных со стихийными бедствиями и несчастными случаями, включаются аварии и похищения (угон) транспортных средств с находящимся в них багажом.

Выделим наиболее важные виды автотранспортного страхования, связанные со страхованием как жизни и здоровья людей, так и их имущества. К указанным видам следует отнести страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, страхование от несчастных случаев ДТП, страхование от всех видов рисков.

Рассмотрим кратко суть этих видов автотранспортного страхования.

Страхование гражданской ответственности в Украине, как и во многих других странах, является обязательным. Регламентируется этот вид страхования в Украине Положением про порядок и условия проведения обязательного страхования владельцев автотранспортных средств, утвержденным Постановлением Кабинета Министров Украины от 28 сентября 1996 г. №1175. Объектом страхования является гражданская ответственность владельцев автотранспорта за вред, причиненный третьим лицам вследствие ДТП, а именно: здоровью и жизни физических лиц, их имуществу и имуществу юридических лиц.

Страховым случаем считается дорожно-транспортное происшествие, которое случилось при участии транспортного средства страхователя, вследствие чего наступает его гражданская ответственность за причиненный ущерб имуществу, жизни или здоровью третьих лиц. Страховая сумма – это денежная сумма, которую страховщик в соответствии с условиями страхования обязан выплатить третьему лицу (лицам) после наступления страхового случая. Величина страховой суммы и размеры платежей устанавливаются Кабинетом Министров Украины. Выплата страхового возмещения (страховой суммы) осуществляется третьему лицу (лицам) или наследникам в течение 15 рабочих дней со дня получения страховщиком документов, среди которых должны быть справки ОВД про обстоятельства случая ДТП, справки (выводы экспертов), которые подтверждают размер имущественного ущерба при ДТП, справки медицинских учреждений про сроки временной нетрудоспособности или справки специализированных учреждений про установление группы инвалидности, копии свидетельства про смерть (для погибших во время ДТП) и документы про правопреемничество для наследников.

При гибели третьего лица вследствие ДТП страховщик оплачивает возмещение в размере страховой суммы. При установлении третьему лицу инвалидности: 1 группы в размере 100%, 2 группы – 80%, 3 группы – 60%. При временной утрате трудоспособности оплачивается 0,2% за каждый день, но более 50% страховой суммы. Страховщик освобождается от обязательства уплаты в следующих случаях:

- если причинен вред жизни и здоровью владельцу транспортного средства, виновному в возникновении аварии;
- если причинено повреждение либо утрата транспортного средства или имущества, которое находилось в транспортном средстве страхователя, виновного в возникновении ДТП;
- если ДТП случилось в результате преднамеренных действий третьих лиц, признанных такими в установленном порядке;
- если ДТП случилось вследствие массовых беспорядков и групповых нарушений общественного порядка, военных действий, стихийных бедствий и т. д.

Положение про порядок и условия проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств вводится в действие:

- в части отчисления по ущербу, причиненному жизни и здоровью третьих лиц вследствие ДТП с января 1997 г.;
- в части отчислений по ущербу, причиненному пассажирам: которые пребывают в автотранспортном средстве страхователя в период ДТП, и в части гражданской ответственности владельцев транспортных средств, закрепленных за органами государственной власти, содержание которых проводится за счет бюджетных ассигнований, в сроки, определенные Кабинетом Министров Украины.

В 1997 г. установлена минимальная страховая сумма, выплачиваемая за ущерб, причиненный жизни и здоровью третьих лиц, в размере 2000 грн.

Страхование водителей автотранспортного средства и пассажиров от несчастных случаев. По этому виду страхования страховщик выплачивает страховую сумму, если вследствие ДТП, повлекшего ранение или увечье, наступала длительная или постоянная утрата трудоспособности, либо смерть застрахованного. По соглашению сторон в договор страхования от несчастных случаев могут быть также включены:

- дополнительное страхование временной нетрудоспособности, вызванной автоаварией;

- дополнительное страхование медицинских расходов, вызванное автоаварией.

Страхование может быть заключено:

- по системе мест;

- по паушальной системе.

Количество застрахованных мест не может превышать максимального количества мест по техническому паспорту транспортного средства. При страховании по системе мест страховая сумма устанавливается для каждого места.

По паушальной системе страхования сумма устанавливается для всего транспортного средства. Каждый из пассажиров (включая водителя), находящегося в транспортном средстве в момент наступления страхового случая, считается застрахованным в доле от общей страховой суммы. При этом предусмотрено, что если в момент страхового случая в застрахованном средстве транспорта находятся 3 человека, то каждый из них считается застрахованным в размере 30% от общей страховой суммы, если 2 человека, то в размере 35%, если 1 человек, то в размере 40% от общей страховой суммы.

Страхование от всех видов рисков. Этот вид страхования предоставляет наиболее широкое страховое покрытие. Оно предусматривает возмещение страхователю

убытков, вызванных утратой или повреждением застрахованного транспортного средства, физическими травмами людей и повреждением имущества третьей стороны.

При страховании автомобилей частных владельцев этот вид страхования, помимо вышеуказанных рисков, включает возмещение бенефициару в случае смерти страхователя всей капитальной суммы при физических увечьях – затрат на его лечение, а также покрытие, причиненного багажу и другим предметам, находившимся в салоне автомобиля, ущерб.

Как видно из представленного обзора методов страхования, связанных со страхованием жизни, здоровья и имущества граждан вследствие ДТП, объем страховой ответственности и страховых выплат существенно различаются по каждому виду страхования. При выборе вида страхования следует учитывать эти обстоятельства и оценивать величину возможных рисков и целесообразность их страхования.

Сложность страховых рисков автотранспортных происшествий обусловлена тесным переплетением материальных (состояние дорог, автомобилей и т. д.) и моральных (поведение участников дорожного движения) факторов. Этим обусловлен интерес к актуарным расчетам различных рисков при определении тарифных ставок в автотранспортном страховании. При определении размера страхового взноса при добровольном автотранспортном страховании следует учитывать множество факторов, определяющих индивидуальный риск страхователя. В автотранспортном страховании приходится иметь дело с большим числом разнородных факторов (виды автомобилей, районы страны, водители с учетом возраста, стажа и пола, виды договоров и т.д.). В этой связи возникает задача выделения совокупностей однородных объектов страхования. Выделение однородных групп страхователей позволяет страховщику более точно определить тарифные ставки при планировании будущей деятельности. При группировке необходимо решать задачи снижения размерности пространства исходных признаков, таких как протяженность автодорог, интенсивность движения, количество зарегистрированного автотранспорта, системы управления дорогами, количество аварий и других ДТП, численность населения и т. д. на основе компонентного анализа и классификации районов по обобщенным факторам – первым главным компонентам. Для проведения классификации целесообразно использовать методы кластерного анализа.

Для выделенных однородных совокупностей может быть предложена модель определения страхового взноса в сфере добровольного автотранспортного страхования:

$$B_{ijl} = C_B * \delta_{ij} * \varepsilon_l + S_{CB} + H,$$

где B_{ijl} – страховой взнос при страховании автомобиля i -го вида в j -м районе и возрасте водителя l ; C_B – среднее страховое возмещение, которое зависит от вида страхования.

Величина среднего страхового возмещения может быть рассмотрена относительно количества застрахованных автомобилей N за n лет, либо относительно страховой суммы C_{CK} . Таким образом,

$$C_B^{(1)} = \frac{\sum_{K=1}^n C_{BK}}{\sum_{K=1}^n N_K} \quad (1)$$

$$C_B^{(2)} = \frac{\sum_{K=1}^n C_{BK}}{\sum_{K=1}^n C_{CK}} \quad (2)$$

Однако предложенные для расчета формулы (1)-(2) нахождения среднего страхового возмещения лишь косвенно отражают возможный ущерб, причиненный в результате ДТП.

Для детализации оценок риска возможных исходов, величины страховых сумм и страховых возмещений в данной работе предлагается построение "дерева решений". Например, при страховании от всех рисков может быть представлено дерево, показанное на рис.1. Для построения "дерева решений" необходимо перечислить все возможные исходы событий и определить соответствующие вероятности. Возможные исходы представляются в виде узлов дерева, а соответствующие этим исходам вероятности проставляются над дугами, соединяющими узлы деревьев. Графический способ представления в виде дерева удобен для представления сложных вероятностных событий, в свою очередь состоящих из ряда элементарных независимых событий (в представленном дереве предполагается, что указанные события независимы, хотя на практике это не всегда так). Для конечных узлов дерева проставляются значения страховых сумм, устанавливаемых страховщиком либо на основании своих расчетов, либо, если это предусмотрено, то на основании действующего законодательства. Тогда математическое ожидание страхового возмещения составит:

$$M(C_B) = P_{11}(C_1P_{111} + C_3P_{112}) + P_{12}(C_3P_{121} + C_4P_{122}) + P_{13}(C_5P_{131} + C_6P_{132}) + P_{21}(C_7P_{211} + C_8P_{212}) + P_{22}(C_9P_{221} + C_{10}P_{222}) + P_{23}(C_{11}P_{231} + C_{12}P_{232}) \quad (3)$$

Данное дерево позволяет страховщику определять наиболее убыточные (т.е. с повышенным риском) направления комбинированного страхования и вкладывать целенаправленно денежные средства в проведение превентивных (профилактических) мероприятий.

Далее рассмотрим определение параметров δ_{ij} и ε_i

Первый параметр δ_{ij} характеризует влияние i -го вида автомобиля и j -го района на страховой риск. Параметр δ_{ij} предлагается определять по формуле:

$\delta_{ij} = 1 + y_{ij}$ (4), где y_{ij} – страховой риск, т.е. оценка вероятности попадания в аварию автомобиля i -го вида в j -м районе, полученная за n лет. Таким образом,

$$y_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^n x_{ijk}}{\sum_{k=1}^n x'_{ijk}} \quad (5)$$

где x_{ijk} – количество попавших в аварию в k -м году автомобилей i -го вида j -го района из числа зарегистрированных x'_{ijk} . Параметр ε_i определяется аналогично, как:

$\varepsilon_i = 1 + y_{ilk}$ (6), где y_{ilk} – страховой риск, т.е. оценка вероятности попадания в аварию в j -м районе водителя возраста l в году k . Таким образом,

$$y_{jlk} = \frac{\sum_{k=1}^n x_{jlk}}{\sum_{k=1}^n x'_{jlk}} \quad (7)$$

где x_{jlk} – количество попавших в аварию в k -м году автомобилей, управляемых водителем возраста l в j -м районе из числа всех зарегистрированных автомобилей x'_{jlk} , принадлежащих водителям соответствующей возрастной группы.

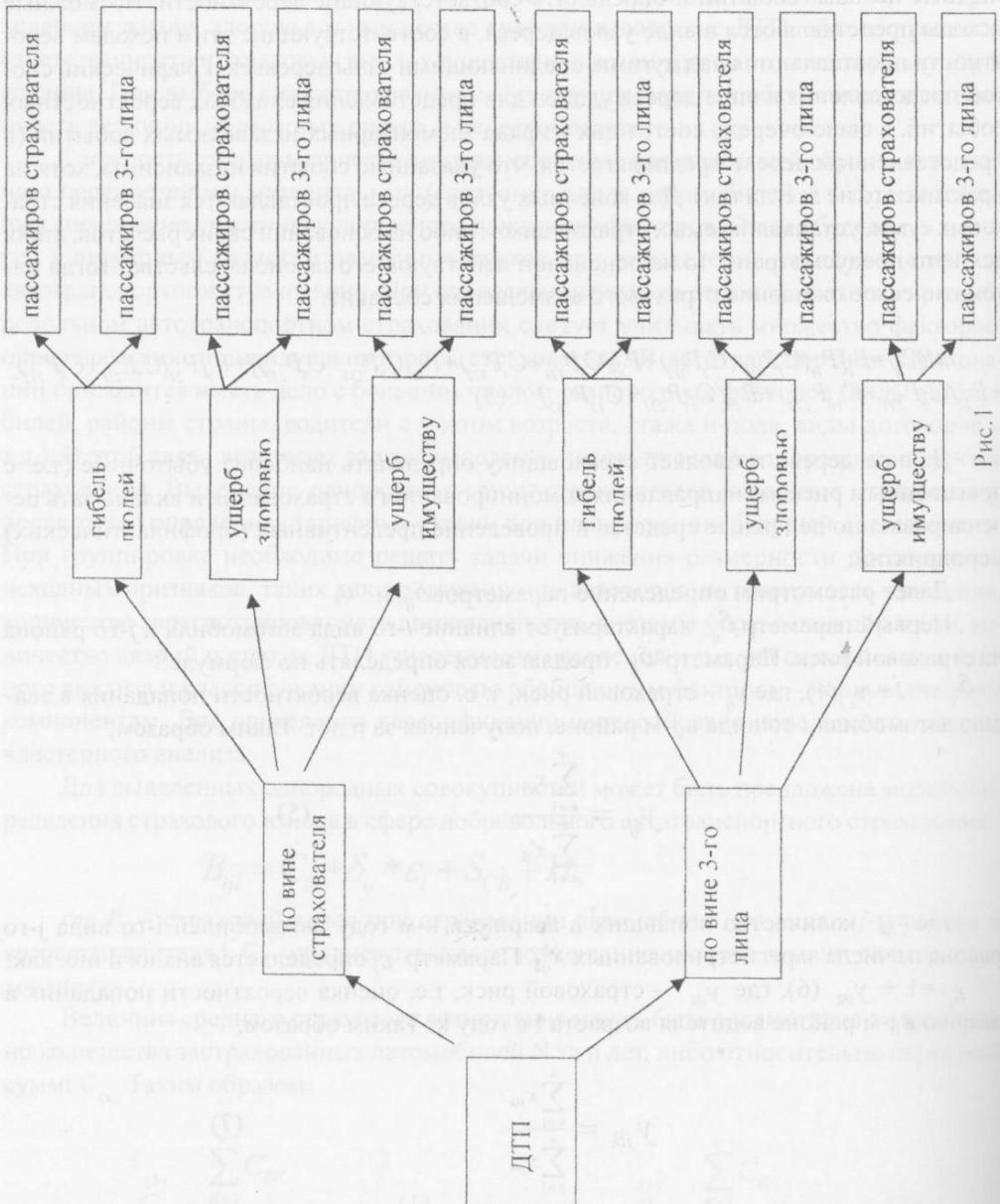


Рис. 1

Влияние района регистрации автотранспортного средства на страховой риск объясняется тем, что уровень безопасности движения по дорогам зависит от многих региональных факторов, среди которых можно выделить: количество транспортных средств на 1 км дороги, число жителей на 1 км территории, количество и качество дорог, уровень их сложности, наличие автоматических регулировщиков движения, дорожных знаков и т. д. Влияние вида автомобиля на страховой риск можно объяснить тем, что каждый вид автомобиля имеет свое назначение и особые технические характеристики, а взаимные влияния названных факторов обуславливают степень надежности данного автомобиля.

Составляющая страхового взноса S_{CB} определяется как среднеквадратичное отклонение страховых возмещений за лет. N – накладные расходы страховой компании, которые в зависимости от условий конкуренции и инфляции составляют 10–30% от уровня страховых возмещений.

Представленные подходы к проблеме моделирования тарифных ставок и страховых взносов по автотранспортному страхованию позволяет более точно оценивать величины индивидуальных страхуемых рисков, определять степень влияния различных факторов на эти показатели, проводить целенаправленно превентивные мероприятия, связанные с обеспечением качества и безопасности дорожного движения.

Забродский В.А., д.э.н., Полякова О. Ю., к. э. н., Пирогова С. Е.

Эволюционная модель собственности

В современных условиях перехода к рыночной экономике возникают проблемы, связанные с процессом трансформации форм собственности, которые приводят к необходимости исследования новых организационных схем управления в экономике.

В силу того, что на отношения собственности влияет целый ряд макро- и микроэкономических факторов, необходимо исследовать различные программы экономического поведения, с учетом влияния изменяющихся экономических отношений, вызванных изменениями структуры собственности и т. д.

Чтобы правильно оценить создавшееся положение, следует рассматривать различные, по своему характеру, эволюционные процессы. Прежде всего предлагается изучить ситуацию с позиций абсолютно пассивного управления, ограничиваясь наблюдением и косвенным управлением.

С целью проведения такого исследования строится так называемая “эволюционная модель” (модель носит теоретический характер) изменения отношений собственности.

При создании модели сделаем следующие предположения и допущения:

1. Исследуется гипотетическая система собственности, включающая четыре вида собственности – государственную, частную, коллективную и общественную.

2. Полагаем, что общественная собственность не является синонимом коллективной или государственной собственности. Это не используемая в качестве товара персонифицированная собственность, призванная производить минимально необходимые материальные блага в соответствии с потребностями граждан, общества в целом или отдельных регионов (областей, районов, сел) [1].

3. Поскольку структура и физические размеры той или иной формы собственности изменяются во времени, то каждая из форм собственности рассматривается как динамическая система, отражающая воспроизводственные процессы и развитие собственности.

Изменение физических размеров и структуры той или иной формы собственности может происходить за счет “перелива” собственности из одной формы в другую. Т.е. существует некоторая структура обмена капиталов между динамическими системами, входящими в состав множества форм собственности. Такая структура характеризуется списком обменивающихся динамических систем, уровнем и интенсивностью обмена.

4. Система собственности с учетом наличия переходов из одной ее формы в другую, представляется в виде графа состояний (рис. 1). Переходы отражают возможное движение собственности.

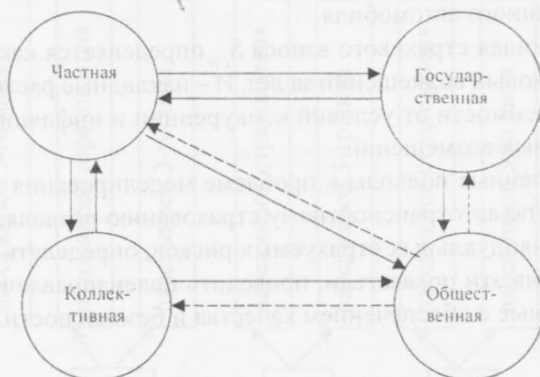


Рис. 1. Граф состояний системы собственности

5. Выделяется набор факторов, влияющих – непосредственно или опосредованно – на “перелив” собственности из одной ее формы в другую. В качестве факторов будем использовать показатели, отражающие жизнедеятельность общества.

Выделим среди прочих следующие факторы:

- Политика международного валютного фонда (кредиты, займы, прочее).
- Иностранные инвестиции.
- Экономическая политика государства (налогообложение, бюджет).
- Инфляция.
- Экономический цикл.
- Международная конкуренция.
- Демографическая ситуация.
- НТП.

Поскольку обмен собственностью рассматривается в рамках общей национальной системы собственности, то имеет место соотношение, характеризующее закон сохранения.

6. Объем той или иной формы собственности зависит от интенсивности перехода, то есть привлекательности данного вида собственности по отношению к другим. Измерять объемы собственности будем в % от стоимости капитала каждого вида собственности на начальный момент времени, чтобы избежать разноразмерности.

Построение модели

Эволюционная модель отношений собственности включает следующую систему уравнений (в векторном виде):

$$\begin{cases} \dot{\lambda} \in \Lambda(t, \varphi) & (1) \\ \dot{x} = \lambda(t, \varphi)x & (2) \\ x(t_0) = x_0 \end{cases}$$

Движение собственности происходит непрерывно. Однако факторы, влияющие на интенсивность переходов, являются либо постоянными на коротких интервалах, либо изменяющимися. Поэтому можно разбить все время рассмотрения модели на подинтервалы, в рамках которых интенсивности переходов постоянны. Динамика интенсивностей переходов определяется включением (1) в зависимости от динамики рассматриваемых факторов.

Заметим, что (1) решается методом дискретизации для дифференциальных включений. Множество $\Lambda(t, \varphi)$ представляет собой множество допустимых интенсивностей.

Матрица $\lambda(t, \varphi)$ и вектор-столбец $x(t_0)$, x_0 из (2) имеют размерность равную количеству форм собственности, участвующих в рассмотрении.

Для пояснения некоторых возникающих при решении задачи (1)-(2) эффектов рассмотрим условный пример двух форм собственности. Движение собственности в таком случае иллюстрируется схемой на рис. 2.

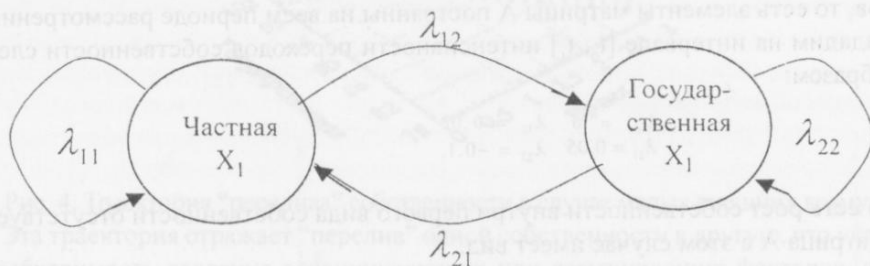


Рис. 2. Эволюционная схема движения собственности.

λ_{ij} ($i, j = 1, 2$) представляют собой следующее:

λ_{11} – рост собственности первого вида (частной);

λ_{22} – рост собственности второго вида (государственной);

λ_{12} , λ_{21} – интенсивности переходов собственности из первого вида во второй и из второго вида в первый соответственно.

Решением дифференциального включения является некоторая функция $\lambda(t, \varphi)$ предположим, что она кусочно-постоянна.

Изменение структуры собственности описывается следующими уравнениями:

$$\begin{cases} \dot{x}_1 = -\lambda_{12}x_1 + \lambda_{21}x_2 + \lambda_{11}x_1 \\ \dot{x}_2 = \lambda_{12}x_1 + \lambda_{21}x_2 + \lambda_{22}x_2 \end{cases}$$

В начальный момент времени объем собственности равен x_0 . Пусть матрица A имеет вид:

$$A = \begin{bmatrix} \lambda_{11} - \lambda_{12} & \lambda_{21} \\ \lambda_{12} & \lambda_{22} - \lambda_{21} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{bmatrix},$$

тогда система описывающая движение собственности может быть записана так:

$$\begin{cases} \dot{x} = Ax \\ x(0) = x_0 \end{cases}$$

Эта система решается методами классического дифференциального исчисления.

Элементы λ_{21} и λ_{12} , в силу того, что они являются интенсивностями перехода собственности, могут быть положительны или равны нулю. Нулевые интенсивности означают, что переходы собственности отсутствуют.

Диагональные элементы матрицы A отрицательны или положительны. Знак минус означает, что отток собственности из определенного вида собственности превышает ее внутренний рост.

Рассмотрим несколько случаев, различающихся соотношениями интенсивностей переходов.

Случай 1.

Этот случай отражает вариант полного бездействия со стороны управляющих органов, то есть элементы матрицы A постоянны на всем периоде рассмотрения.

Зададим на интервале $[t_0, t_1]$ интенсивности переходов собственности следующим образом:

$$\begin{aligned} \lambda_{11} &= 0 & \lambda_{12} &= 0.02 \\ \lambda_{21} &= 0.05 & \lambda_{22} &= -0.1, \end{aligned}$$

то есть рост собственности внутри первого вида собственности отсутствует.

Матрица A в этом случае имеет вид:

$$A = \begin{bmatrix} -0.02 & 0.05 \\ 0.02 & -0.15 \end{bmatrix}$$

Будем считать, что оба вида собственности первоначально имеют по 100% стоимости капитала. Рассматривая движение собственности на трех временных интервалах, с шагом 1, при полном бездействии получим траекторию изменения объемов стоимости капитала, изображенную на рис. 3.

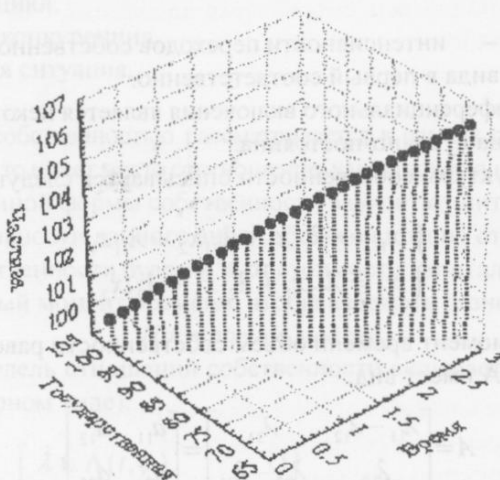


Рис. 3. Изменение объемов собственности в случае отсутствия внешнего воздействия.

Случай 2.

Рассматривая случай нулевого роста внутри каждого вида собственности и небольших или медленных изменений интенсивностей переходов и темпов роста собственности, получим траекторию изменения объемов стоимости капитала, показанную на рис. 4.

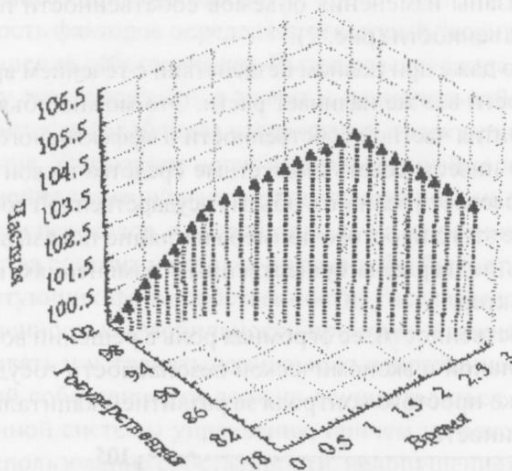


Рис. 4. Траектория “перелива” собственности в случае малых внешних возмущений.

Эта траектория отражает “перелив” одной собственности в другую, что указывает на необходимость введения ограничивающих или регулирующих факторов, а также более полного учета факторов, которые подчеркивают не только привлекательность той или иной формы собственности, но и влияние ее на экономическую безопасность.

Случай 3.

Исследуем вариант, наиболее близкий к современным условиям развития собственности. Он характеризуется нулевым ростом внутри государственной собственности и активным ростом частного капитала. Медленные изменения, накапливающиеся к концу периода, но не оказывающие заметного влияния на коротких промежутках времени, приводят к резкому изменению траектории движения всех видов собственности. Состояния, соответствующие точкам излома траектории, являются неустойчивыми, и, более того, им могут соответствовать катастрофические скачки (рис. 5).

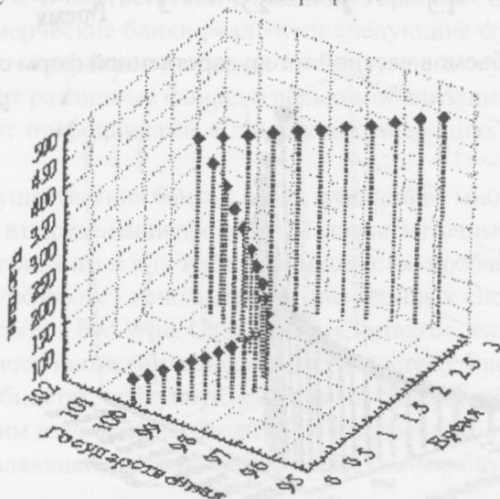


Рис. 5. Катастрофические явления в динамике собственности.

Случай 4.

В последнем случае диагональные элементы матрицы A ненулевые и разного знака, а именно, рост частной собственности больше оттока из этого вида, а государственной – наоборот.

На рис. 6 и 7 показаны изменения объемов собственности по видам (рис. 6) и общая траектория собственности (рис. 7).

На рис. 6 видно, что даже при полном бездействии с течением времени объем государственной собственности все же начинает расти. Это можно объяснить тем, что при условии успешного развития частной собственности и эффективного налогообложения, государство может либо инвестировать бюджетные средства в свои предприятия, либо скупать частные, что позволяет увеличить объем государственной собственности.

Рассмотрение даже этого простого примера наглядно показывает, что с течением времени собственность подвержена существенным изменениям и они могут иметь катастрофический характер.

Динамичность собственности, ее огромная роль в решении вопросов стабильности общества, национальной и экономической безопасности государства приводят к необходимости не только простого контроля за развитием капитала, но и регулирования изменений собственности.

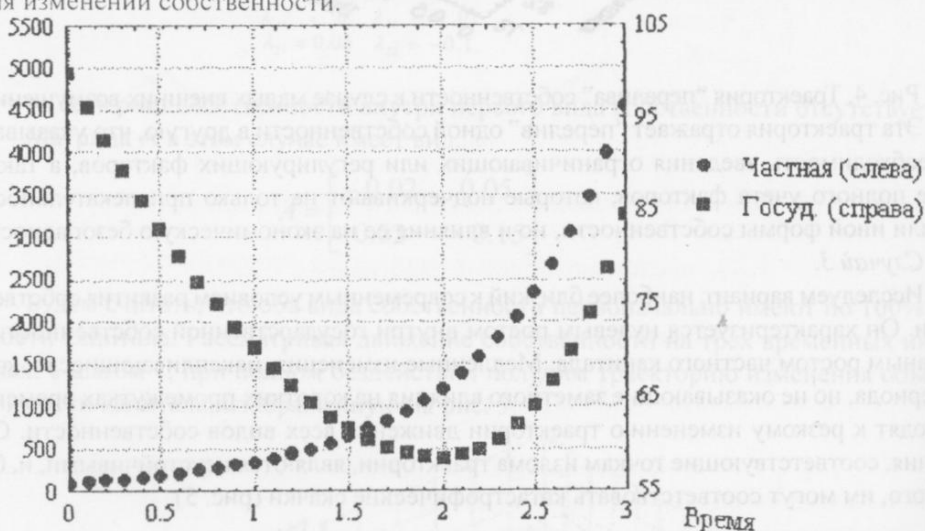


Рис. 6. Динамика объемов частной и государственной форм собственности.

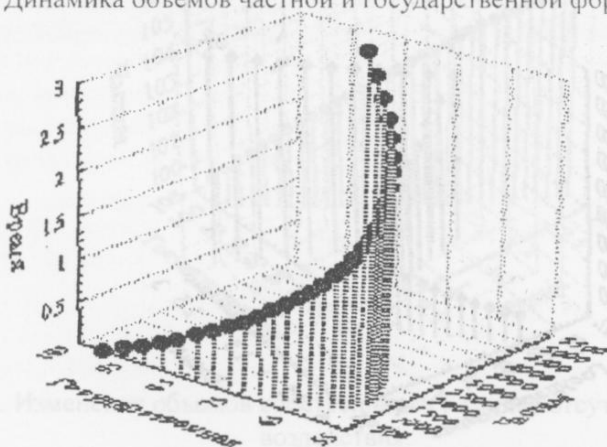


Рис. 7. Общая траектория динамики собственности.

Экономическая безопасность определяется совокупностью факторов, обеспечивающих независимость, устойчивость, способность национальной экономики к прогрессу, создающих защиту жизненно важных интересов личности, общества (государства), а также экономической и социальной стабильности общества в условиях влияния дестабилизирующих факторов. [1].

Эта совокупность факторов определяет некоторый "коридор", в котором находится траектория отношений собственности. Выход траектории за границы этого "коридора" означает угрозу экономической, а значит и национальной безопасности. Поэтому возникает необходимость (проблема) удерживания траектории в "коридоре" безопасности, т.е. управления. Управление носит опосредованный характер, так как осуществляется путем изменения значений параметров, основанных на факторах, которые влияют на интенсивности переходов, а следовательно, на движение собственности.

Роль государства состоит не только в том, чтобы быть арбитром между представителями конфликтующих форм собственности. Государство становится субъектом управления собственностью. Мобильность при этом – важнейший фактор, который позволяет отслеживать и устранять социальную напряженность в обществе. Регулирование отношений собственности должно осуществляться на всех уровнях иерархии пространственной системы управления, причем на основе правил, нацеленных на эффективное использование собственности, недопущение нежелательных последствий в силу несоответствия структуры собственности и степени удовлетворения первоочередных потребностей граждан.

Литература:

1. Забродский В.А., Кизим Н.А. Собственность, экономическая безопасность и государство. – Харьков: АО "Бизнес Информ", 1997. – 96 с.

Забродский В.А., д. э. н., Кизим, к. э. н., Керейко К. С., Чанг Хонг Вен. Гибкие автоматизированные системы управления банками

В настоящее время все большую популярность приобретает деятельность коммерческих банков. В соответствии с Законом Украины "О банках и банковской деятельности" коммерческие банки реализуют следующие функции:

- привлекают средства с целью их последующего ссуживания заемщикам;
- формируют различные фонды с целью мобилизации денежных средств;
- выступают посредниками в платежных операциях и в операциях с ценными бумагами.

Процесс осуществления банком своих функций во многом осложнен. Это обусловлено просчетами в определении процентной ставки, неточным прогнозированием результатов деятельности банка и т. п. Избежать множества проблем, связанных с функционированием банка, позволяет использование электронных систем платежей. Реализацией этих задач занимаются Fed Wire, Chips, Swift. Считается, что подобная организация банковской деятельности позволит создать единую систему банковской информации о клиентах и их потребностях, доступную каждому из банков, входящих в систему.

В связи с этим возникает необходимость в использовании современных технологий. В качестве управляющей системы можно предложить гибкую автоматизированную сис-

тему управления, удовлетворяющую таким требованиям как: всеобъемлемость автоматизации работы банка, гибкость, корректное ведение различных документов и др.

В соответствии с выполняемыми функциями банк осуществляет следующие операции:

- мобилизует и распределяет материально-финансовые ресурсы;
- осуществляет внутригородские и междугородние расчеты.

В рамках осуществления банковских операций протекают следующие процессы:

- операционная деятельность;
- кредитные работы;
- внешнеэкономическая деятельность.

Взаимодействие всех объектов управления осуществляется в процессе обслуживания заявок клиентов на кредитную или операционную деятельность банка. Создание гибкой автоматизированной системы управления банком (ГАСУ-БАНК) обусловлено:

- ростом роли банков в связи с переходом к рыночной экономике;
- увеличением объемов передаваемой информации;
- необходимостью в формировании оптимальных решений в условиях риска и неопределенностей;
- постепенной заменой безналичными расчетами наличных.

С точки зрения технологии функционирования, ГАСУ-БАНК должна решать три основные проблемы:

- получение и передача информации об управляемых процессах;
- переработка информации в соответствии с заданной целью;
- формирование и принятие решений по всем сферам деятельности.

При построении управляющей системы в ГАСУ-БАНК можно выделить два аспекта:

- разработка способов управления данным объектом;
- реализация разработанных способов управления с применением экономико-математических методов и вычислительной техники.

Традиционно выделяются следующие функции управления:

– планирование как способ задания динамических значений выходных характеристик управляемых процессов;

– учет, с помощью которого осуществляется измерение, фиксация и накопление различных данных о процессах, предметах, действиях;

– анализ как средство сопоставления планируемых (или нормативно заданных) значений всех характеристик управляемых процессов;

– регулирование как способ устранения возмущений, локализации помех и компенсации отклонений в управляемых процессах;

– прогнозирование как средство выявления будущих значений, явлений, процессов.

Функционирование банка моделируется на 3-х уровнях:

- уровень стратегического планирования;
- уровень текущего управления;
- уровень оперативного управления.

Для каждого уровня ставятся свои цели и стратегии их достижения. На каждом интервале выбирается оптимальный кредитно-инвестиционный портфель.

Основные критерии, используемые при выборе:

- сбалансированность активно-пассивных операций;
- рискованность или уровень возможных потерь;
- доходность сформированной финансовой структуры.

Проводится качественный анализ и управление устойчивостью банковской структуры.

Гибкость достигается за счет использования механизмов обратной связи и настройки параметров, а также использования системы управления по возмущению. Как видно, модель представляет собой сложную систему с горизонтальной и вертикальной интеграцией. Обмен данными происходит как снизу вверх – от уровня оперативного управления к уровню стратегического планирования (и наоборот), так и по горизонтальной цепи – от блока ретроспективного анализа и имитации внешней среды к блоку управления.

Многоуровневая система планирования приводит к тому, что верхние уровни задают цели и входную информацию нижним блокам в процессе планирования, нижние блоки передают скорректированную в ходе функционирования информацию верхним блокам, что задействует механизмы обратной связи и позволяет использовать скользящее планирование.

Последовательная система моделирования позволяет постоянно осуществлять параметрическую настройку системы и использовать адаптивные механизмы, и опять же, обратную связь. В каждом блоке происходит преобразование информации, которая анализируется системой качественного анализа. Многократное повторение циклов позволяет достичь гибкого управления, не требуя применения сложных математических моделей.

Стратегическое прогнозирование обеспечивается экстраполяцией данных за прошедшие периоды на весь интервал планирования и получением первоначальной области измерения финансовой структуры банка в течение всего интервала построения программной траектории.

Построив область изменения финансовой структуры – программную траекторию развития банка, можно провести первоначальный анализ состояния банка.

Кроме того, на этом уровне делаются статистические прогнозы следующих макроэкономических факторов:

- темпы инфляции;
- курсы основных валют;
- величина учетной ставки НБУ.

При учете всех перечисленных факторов результатом ретроспективного анализа будет предпочтительная для банка финансовая структура, определяющая общую стратегию развития банка в течение всего периода стратегического планирования.

В текущем управлении оценивается уровень доходности активных операций и платы за привлечение ресурсов. Основная задача – оценить области колебания доходов/расходов банка и соответственно область изменения прибыли. Первоначальная настройка финансовой структуры происходит на основе соответствующих параметров стратегического уровня.

Кроме того оценивается рискованность каждой банковской технологии на основе оценки потерь и издержек по каждой активной банковской технологии и распределения преждевременных требований.

Таким образом, ретроспективная настройка на этом уровне позволит описать первоначальную область изменения финансовой структуры, взвешенной по доходности и риску, и проверки ее соответствия финансовой структуре стратегического уровня.

Проводится статистическая настройка параметров активно-пассивных операций:

1) Срочные пассивные операции. Настраиваются следующие параметры по каждой срочной пассивной операции:

- динамика поступления средств;
- максимальный интервал предварительного востребования средств;

– распределение сумм, предварительно востребованных, в максимальном интервале.

2) Пассивные операции до востребования:

– динамика поступления средств;

– динамика изъятия средств;

– ключевые точки.

Делается спектральный анализ ряда, описывающий динамику движения средств по каждой операции. Определяется верхняя и нижняя границы колебаний. Рассчитываются гармоники ряда, определяющие значения параметров.

3) Срочные активные операции:

– динамика поступления предложений;

– сумма невозвращенных средств;

– максимальный срок лонгирования;

– распределение пролонгированных сумм в течение максимального интервала лонгирования.

4) Ликвидные активные операции:

– средний срок перевода в высоколиквидные активы.

5) Высоколиквидные активные операции:

– динамика поступления средств;

– динамика изъятия средств;

– ключевые точки.

Проводится спектральный анализ депозитных и корреспондентских счетов в других банках, так как сумма средств в кассе и на коррсчете рассчитывается как сумма свободных банковских ресурсов, рассчитываемых как привлеченные средства плюс собственный капитал минус кредитно-инвестиционный портфель.

Сложность информационных потоков, скорость обмена данных, результативность работы автоматизированной системы банков требуют соответствующего программного обеспечения. При разработке ПО должны быть учтены:

- объектная, функциональная и организационная структуры управления в банковском учреждении;
- структура информационной базы ГАСУ-БАНК;
- функциональные возможности средств автоматизации проектирования программного продукта, содержащих общесистемные и функциональные модули.

Кроме этого, программное обеспечение должно быть совместимым с другими системами, в противном случае внешнеэкономические операции будут усложнены. Несовместимость программного обеспечения можно обойти, используя хорошо распространенные программные продукты.

Общесистемное программное обеспечение должно создать основу для удобной реализации следующих функций:

- ведение информационных баз и поиска данных по достаточно произвольным видам запросов;
- решение задач в реальном масштабе времени;
- организация внутренней и внешней сетей ЭВМ, включая обмен информацией между вычислительными комплексами в региональной и межрегиональной банковских системах;
- защита данных от несанкционированного доступа.

При разработке ПО должны быть учтены:

- объектная, функциональная и организационная структуры управления в банковском учреждении;
- структура информационной базы ГАСУ-БАНК;
- функциональные возможности средств автоматизации проектирования программного продукта, содержащих общесистемные и функциональные модули.

Для управления организационной деятельностью программное обеспечение должно позволить проведение имитационного моделирования. Информационное обеспечение ГАСУ должно представлять собой распределенную систему информационных баз для систем управления банковскими операциями и системы управления административно-хозяйственной деятельностью соответственно, а также данных информационного обмена между ними.

Информационное обеспечение должно базироваться на современной технологии организации информационной базы в виде банка данных, обеспечивающего возможности развития и адаптации ГАСУ.

Организационное обеспечение ГАСУ представляет собой комплекс решений, регламентирующих деятельность персонала банковского учреждения в условиях функционирования ГАСУ.

При поэтапном проектировании и вводе в действие ГАСУ-БАНК определенное время совместно функционируют исходная и автоматизированная части системы управления. Процесс совместного функционирования должен быть управляемым с целью обеспечения эффективного перехода к полному использованию процедур автоматизированного управления. В связи с этим в составе ГАСУ должен быть разработан такой организационный механизм, который создаст условия организационной совместимости автоматизированной и неавтоматизированной частей ГАСУ, повышения эффективности их совместного функционирования. Целью разработки организационного механизма является:

- сокращение сроков освоения компонентов ГАСУ за счет их организационной совместимости;
- построение функциограммы, позволяющей регламентировать деятельность персонала при обработке потока требований клиентов и управленческого персонала;
- оценка правильности деятельности персонала;
- ускоренное обучение персонала в условиях ГАСУ;
- стимулирование человеко-машинного взаимодействия.

Функциограмма позволяет определить очередность, сроки и средства выполнения операций (управленческих или исполнительских работ).

В описании каждой операции необходимо указать:

- директивные (нормативные) документы, регламентирующие выполнение операций;
- условия, необходимые для выполнения данной операции;
- последовательность выполнения переходов данной операции (последовательность выполнения, субъект и цели передачи, результаты, периодичность, сроки выполнения, документы) и другие результаты, которые подготавливаются, принимаются и передаются, количество экземпляров документов и периодичность составления каждого документа;
- трудоемкость выполнения операций и квалифицированные требования к исполнителям.

Уровень подготовки пользователей должен обеспечить эффективное, безошибочное и безаварийное использование средств ГАСУ, к эксплуатации которых они допускаются по занимаемой должности. На этапе функционирования ГАСУ необходимо постоянное повышение квалификации персонала банковского учреждения.

Наиболее прогрессивным решением при выборе технического обеспечения ГАСУ-БАНК является локальная вычислительная сеть на базе персональных компьютеров типа IBM PC. Программное обеспечение для IBM PC является, по общепризнанному мнению, наиболее развитым и прогрессивным. Такие программы, как FoxPro, Access, Clipper, dBase и другие последних версий выполняют функции СУБД: поиск данных, сортировку и индексирование файлов...

Кроме того, они обеспечивают совместимость с локальными сетями, поддерживающими протоколы: EtherNet, Novell, IBN Network.

Забуга С.И., Шмыгарев Ю.М.

Задача оптимизации финансовой стратегии информационно-посреднической фирмы

Фирма "Софт" оказывает информационные услуги предприятиям региона с установкой нормативной и справочной информации на ЭВМ клиентов.

Целью исследования было отыскание оптимальных значений параметров, которыми данная фирма может управлять в процессе своей деятельности, для нахождения максимума суммарной годовой прибыли. Такими параметрами являются:

$X1(j)$ – затраты на улучшение своей продукции;

$X2(j)$ – затраты на рекламу;

$X3(j)$ – цена за единицу продукции.

Прибыль фирмы определяется как разность между доходами от продажи продукции и различного рода постоянными и переменными затратами. Модель строится на финансовый год, разбиваемый на 4 квартала (3 в скобках соответствует номеру квартала).

Пусть в регионе есть N предприятий (фирм), отличающихся доходами и, соответственно, покупательной способностью. Средний доход одной фирмы – Дср. Распределение фирм по доходам (оборотам) подчиняется логарифмически-нормальному закону. (Варианты: нормальному (Гауссовскому), равномерному). Для упрощения задачи непрерывное распределение предприятий региона моделируется гистограммой, в которой все предприятия разбиты на 10 групп по доходам.

Учитывая тяжелое состояние экономики Украины, примем, что средний доход фирм в целом и в каждой группе доходов в отдельности за каждый квартал уменьшается на $P\%$ (P около 4%). За предоставление информации в течение одного квартала со всех клиентов берется одинаковая плата, которую фирма "Софт" может изменять от квартала к кварталу. Примем, что себестоимость оказания услуги одному клиенту (без учета дополнительных затрат на улучшение информационного продукта и рекламу) равна 21 у. е. и не изменяется в течение года. Дополнительные затраты на улучшение услуг и рекламу фирма может варьировать каждый квартал. Предварительный анализ показал, что без затрат на улучшение и с малыми затратами на рекламу можно иметь порядка 150 клиентов на данном рынке. Однако фирма "Софт", благодаря постоянному вложению дополнительных средств (т.е. затрат на улучшение продукции и

рекламу) сейчас имеет 300 клиентов. Предварительные исследования, включая анализ литературных данных, изучение опыта предыдущих лет, моделирование на ЭВМ, показали, что число клиентов фирмы (в одном квартале) можно представить следующим выражением:

$$K(i, j) = Ng(i) * Sq(i, j) * Pq(i, j) * S(j), (1)$$

Где $Ng(i)$ – число компьютеризованных фирм в i -группе доходов.

$$Ng(i) = N * m(i) * (0.5 + cl * i/m), \quad (2)$$

где N – общее число фирм в регионе (около 5000)?

$m(i)$ – доля фирм в i - группе доходов от общего их числа (зависит от вида и параметров функции распределения: например, для равномерного распределения $m(i) = m/N$,

cl – некая константа (около 0.4 на сегодня, см. ниже);

m – число интервалов (групп), на которые разбита вся шкала доходов фирм в регионе ($m = 10$),

i – номер группы ($i = 1..m$).

Выражение в скобках $(0.5 + cl * i/m)$ – коэффициент компьютеризации фирм в i -группе. При $cl = 0.4$ и $m = 10$ получаем, что для самых бедных фирм, т.е. в 1-й группе, коэф. компьютеризации = 0,54, а для самых богатых ($i = 10$) = 0,9. (0,9, а не 1, поскольку даже в самых “крутых” фирмах, где, разумеется, есть много компьютеров, потенциальный потребитель данной услуги – главный бухгалтер, главный экономист, зам. директора, директор – при анализе нормативной информации еще может работать по старинке, т.е. без использования ЭВМ. Через год – два, видимо, компьютеризация всех фирм и персонала повысится, но на отрезке в 1 год этим фактором пока можно пренебречь). Достоверной информации о функции распределения фирм по доходам у нас нет. Видимо, ее нет и – Минстате, поскольку процент “теневой” экономики в Украине очень высок. Можно предположить, что рост (во времени) фирм в постоянной конкурентной борьбе сравним с конкурентным ростом зерен в кристаллографии (так называемый “геометрический набор”), при котором из множества первоначально зародившихся мелких зерен из-за их различной скорости роста со временем “выживают” и становятся очень крупными лишь небольшое число наиболее выгодно ориентированных зерен. Многочисленные исследования показали, что при таком механизме зерна подчиняются логарифмически нормальному закону распределения (т.е. по нормальному закону – или закону Гаусса – распределяются не размеры зерен, а логарифмы их размеров), см. рис. 1.

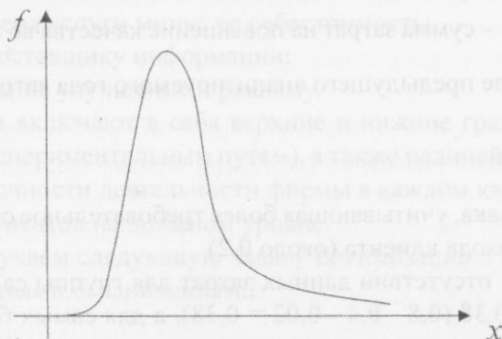


Рис. 1. Типичный вид логарифмически-нормального распределения.

Математическое обоснование такого закона распределения дано академиком А.Н. Колмогоровым. Кривая распределения имеет характерный вид с сильно вытянутым вправо “хвостом”. Переходя к интересующему нас вопросу, можно констатировать, что такое распределение предполагает наличие большого количества мелких фирм на одну “богатую”, что как известно, и наблюдается на практике. Важно также, что логарифмически-нормальное распределение предполагает распределение некой величины только от 0 до плюс бесконечности, а не от минус бесконечности до плюс бесконечности, как, например, в распределении Гаусса (доход (оборот) фирмы, в отличие от прибыли, может быть только положительным).

$Sq(i, j)$ – коэф. доступности по цене:

$$Sq(i, j) = 1 - dg(i) * x3(j) * ss(j) \quad (3)$$

где $dg(i)$ – коэф. “важности” цены услуги по отношению к средним доходам в группе:

$$dg(i) = c5d(i), \quad (4)$$

$c5$ – некий коэффициент ($c5=80$),

$d(i)$ – средний доход в группе (пропорционален номеру группы),

$x3(j)$ – стоимость услуги в j -м квартале,

$ss(j)$ – поправочный коэффициент, учитывающий спад (или подъем) производства в стране от квартала к кварталу.

С учетом сегодняшних реалий полагаем, что за каждый квартал будет спад на 3–4%, т.е.

$$SS(j) = \frac{1}{(1-0.04)^{j-1}} \quad (5)$$

$Pq(i, j)$ – коэф. качества услуги для предприятий в i -й группе в j -м квартале.

$$Pq(i, j) = 0.8 - \frac{1}{2.5 + c2(x1(j) + 0.2 \sum_{l=2}^j x1(l-1) + 1.5x1(j-1))} - c6 \cdot i; \quad (6)$$

$c2$ – константа (порядка 0.005);

$x1(j)$ – затраты на повышение качества в j -м квартале;

$x1(j-1)$ – затраты на повышение качества в предыдущем квартале;

$\sum_{l=2}^j x1(l-1)$ – сумма затрат на повышение качества во всех предыдущих кварталах (в 4-м квартале предыдущего анализируемого года затраты на улучшение были

$x1(0)=500$);

$c6 \cdot i$ – поправка, учитывающая более требовательное отношение к качеству продукта с ростом дохода клиента (около 0.2).

При полном отсутствии данных затрат для группы самых “бедных” предприятий Pq составит 0.38 ($0.8 - 0.4 - 0.02 = 0.38$), а для самых богатых $pq = 0.2$, т. е. при достаточно больших затратах вероятность покупки для самых бедных увеличится примерно в 2 раза, а для самых богатых – в 3 раза.

$S(j)$ – коэф. известности фирмы в j -м квартале.

$$S(j) = 1 - \frac{1}{2 + c3 \cdot \sum_1^j X2(j) + 0.1 \cdot \sum_1^j X1(j)}; \quad (7)$$

$c3$ – константа (около 0,01),

$\sum_1^j X1(j)$ – сумма затрат на рекламу с начала года по текущий квартал.

$\sum_1^j X2(j)$ – сумма затрат на улучшение с начала года по текущий квартал.

При отсутствии данных затрат коэффициент известности составляет 0,5. С ростом данных затрат он стремится к 1 (см. рис. 2)

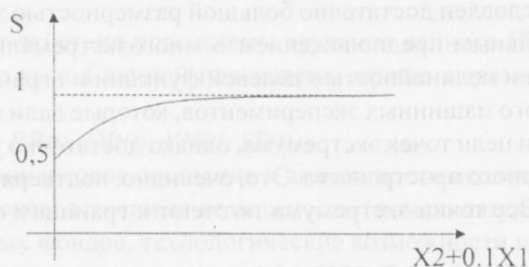


Рис. 2. Зависимость коэффициента известности от затрат на рекламу x_2 и улучшение x_1 .

Прибыль фирмы в каждом квартале рассчитывается как произведение цены услуги на количество клиентов за вычетом затрат:

$$Пj = (x3(j) - 21) \cdot \sum_{i=1}^m K(i, j) - 1500 - x1(j) - x2(j) \quad (8)$$

Здесь $(x3(j) - 21)$ – цена услуги минус ее себестоимость;

1500 – отчисления поставщику информации;

$x1(j)$ и $x2(j)$ – затраты на улучшение и рекламу.

Ограничения задачи включают в себя верхние и нижние границы для каждой переменной (найжены экспериментальным путем), а также нелинейные ограничения, имеющие смысл неубыточности деятельности фирмы в каждом квартале и сохранение суммарного числа клиентов на должном уровне.

Таким образом, получаем следующую задачу оптимизации с нелинейной целевой функцией и нелинейными ограничениями:

$$Z = \sum_{j=1}^4 \Pi_j \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} 0 \leq x_1(j) \leq 2000 \\ 0 \leq x_2(j) \leq 900 \\ 0 \leq x_3(j) \leq 40 \\ \Pi_j \geq 0, j = 1, 4 \\ \sum_{i=1}^m K(i, j) \geq 270 (j = 1, 2, 3) \\ \sum_{i=1}^m K(i, 4) \geq 300 \end{cases}$$

Данная задача решалась с применением оптимизационной системы, построенной на алгоритмах случайного поиска экстремума функции многих переменных. Выбор метода оптимизации обусловлен достаточно большой размерностью задачи (12 переменных), небезосновательным предположением о многоэкстремальности целевой функции, громоздкостью и нелинейностью целевой функции и ограничений.

Было проведено много машинных экспериментов, которые дали несколько близких по значению функции цели точек экстремума, однако достаточно удаленных друг от друга в метрике 12-мерного пространства. Это, очевидно, подтверждает гипотезу о многоэкстремальности. Все точки экстремума тяготеют к границам области (линейным либо нелинейным).

Наилучшее значение функции $Z=9792.06$ было достигнуто в точке:

$X_1 = (1483.60; 244.57; 18.73; 170.85)$

$X_2 = (900.00; 0.00; 352.34)$

$X_3 = (40.00; 38.88; 34.64; 32.96)$

При этом суммарное количество клиентов по кварталам и прибыль принимали значения:

$K = (275; 273; 270; 311),$

$\Pi = (1343.78; 3142.03; 2164.22; 690.84).$

Полученные результаты планируется использовать для моделирования финансовой стратегии фирмы "Софт" в будущем году. Мы надеемся, что приведенная методика окажется полезной для коммерческих предприятий Украины, занимающихся аналогичной деятельностью.

Котов С.А., Янов Л.И., к. э. н.

Интеллектуальная система промышленного бизнеса

Интеллектуальная система промышленного бизнеса представляет собой организационный механизм, посредством которого моделируется переход права собственности на определенной имущественный комплекс (предприятие) и денежные средства от одного физического или юридического лица или группы лиц к другому.

При этом данная система включает в себя следующие три подсистемы:

- подсистема управленческого учета и анализа действия собственности;
- подсистема моделирования поведения собственника;

– подсистема моделирования поведения промышленного бизнесмена.

Рассмотрим назначение каждой из подсистем.

Подсистема управленческого учета и анализа действия собственности (ПС1).

Объектом исследования в данной подсистеме является обособленный имущественный комплекс (ИК), обладающий полезностью и способный в силу этого быть объектом купли-продажи. Предмет исследования – это тип права собственности.

Входная информация – балансы и финансовая отчетность предприятия за последние несколько лет, бизнес-план, договора о поставках и реализации готовой продукции, договора аренды, организационная и технологическая структура предприятия, долговые и залоговые соглашения, данные о рынке, на котором функционирует предприятие, данные о лицензиях, патентах, авторских правах, учредительные документы, контракты и договора, данные о производственной мощности предприятия и об эффективности использования основных фондов и персонала.

Выходная информация – информация, необходимая для принятия решения собственником исследуемого предприятия, и оценка рыночной стоимости исследуемого предприятия.

В процессе действия подсистемы изучение данного ИК проходит с пяти точек зрения. Условно выход данной подсистемы можно выразить как функцию от пяти параметров:

$$R(t) = f(F(t), PR(t), OR(t), VN(t), SS(t)),$$

где $F(t)$ – финансовое состояние и возможности исследуемого предприятия;

$PR(t)$ – производственные возможности (номенклатурный выпуск изделий, состояние основных фондов, технологические возможности и т. п.);

$OR(t)$ – организационные возможности предприятия;

$VT(t)$ – состояние внешней среды (конкуренты, состояние рынка сбыта, состояние финансового рынка, рынка ценных бумаг, рынка ресурсов и т. д.);

$SS(t)$ – состояние собственности (юридический статус предприятия, величина акционерного капитала и его распределение между собственниками, структура ценных бумаг на предприятии).

Соответственно этим параметрам изучения можно выделить и блоки, которые рассматривают исследуемое предприятие с соответствующей точки зрения.

Получение информации о финансовых возможностях происходит на выходе блоков: Анализ финансового состояния и прибыли. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. Информация о производственных возможностях поступает на выход блоков: Оценка и анализ состояния основных фондов. Оценка и структура занимаемой площади. Оценка стоимости земли. Характеристика и оценка стоимости инфраструктуры. Построение карты производственных потоков. Оценка производственного потенциала предприятия. Выделение технологически независимых производств. Оценка технологической восприимчивости. Организационные возможности предприятия рассматриваются в блоках: Оценка организационных возможностей выделения технологически независимых производств. Оценка организационной восприимчивости инноваций. Внешняя Среда изучается в блоках: Оценка конкурентоспособности продукции. Оценка конкурентоспособности предприятия. Оценка рынка сбыта продукции предприятия. Оценка и анализ имиджа предприятия. Информация о состоянии собственности поступает на выход блока. Информация о состоянии собственности поступает на выход блока. Оценка и анализ формы, структуры и параметров собственности. Также должны быть блоки, которые систематизируют и обобщают полу-

ченную информацию: Оценка номинальной стоимости имущества. Оценка номинальной стоимости предприятия. Формирование ценового пространства для предприятия. Оценка рыночной стоимости предприятия.

В результате действия подсистемы управленческого учета и анализа деятельности собственности собственник получает необходимую информацию для формирования миссии предприятия и своих целей. Выходная информация данной подсистемы является входной информацией для подсистемы моделирования поведения собственника. На основе этой информации собственник принимает решение и выбирает оптимальную из всех имеющихся альтернатив.

2. Подсистема моделирования поведения собственника.

Объект исследования – экономическое поведение собственника.

Предмет исследования – механизмы принятия и реализации решений по управлению собственностью.

Входная информация – выходная информация из подсистемы управленческого учета и анализа действия собственности. Т. е. систематизированная информация о финансовом состоянии предприятия, его рентабельности (убыточности), его организационных и производственных возможностей, информация о структуре и параметрах собственности, информация о положении предприятия на рынке и оценка его рыночной стоимости.

Выходная информация зависит от принятого собственником решения по управлению своей собственностью.

В роли собственника могут выступать:

- физическое лицо;
- юридическое лицо;
- частный предприниматель;
- группа юридических или физических лиц.

Прежде всего необходимо определить объект исследования. Экономическое поведение индивидуума заключается в том, что индивидуум предпринимает действия, которые, по его мнению, принесут ему наибольшую чистую пользу (т.е. пользу за вычетом всевозможных затрат или потерь, связанных с этими действиями).

С точки зрения объекта исследования, в алгоритме действия данной подсистемы можно выделить два основных этапа:

1. Процесс принятия решения (Теория принятия решений).

2. Реализация данного решения (Рефлексивные игры, позиционные игры, кооперативные игры).

В процессе принятия решения можно выделить три основных этапа:

1. Определение цели.
2. Выбор и обоснование некоторого множества стратегий.
3. Выбор одной оптимальной, с точки зрения собственника стратегии.

Определение и выбор цели включает в себя задачу выбора критерия оптимальности и выявления дисциплинирующих условий (ограничений). В данной подсистеме целью собственника предприятия с точки зрения объекта исследования будет являться получение наибольшей чистой пользы. В данном случае целесообразнее всего в качестве критерия взять чистый доход от реализации выбранной стратегии.

Множество стратегий – это множество альтернативных вариантов управления собственностью, т. е. множество допустимых решений. В качестве стратегий в данной подсистеме могут выступать:

- продажа всего предприятия;
- распродажа предприятия по частям;
- финансирование новых инвестиционных проектов (реорганизация предприятия);
- получение кредита под залог всего имущества;
- передача всего предприятия в аренду.

Следующий этап – это и есть этап решения задачи принятия решения.

Таким образом, на первом этапе действия подсистемы мы получаем задачу принятия решений. В данной подсистеме – это однокритериальная динамическая стохастическая задача принятия решения. (Теория случайных процессов, теория стохастических динамических систем управления).

Стратегии по способам реализации можно разделить на два типа:

1. Продажа собственности.
2. Предприятие остается в собственности владельца.

В подсистеме моделирования поведения собственника выделены следующие функциональные блоки:

- продажа предприятия и формирование стратегии реанимации деятельности предприятия;
- разработка инвестиционного проекта;
- оценка стоимости акций предприятия.

Выходная информация из данной подсистемы поступает во внешнюю среду и через нее в подсистему моделирования поведения промышленного бизнесмена. Это информация о принятом собственником решении, а также информация, способствующая реализации выбранной стратегии. В дальнейшем, если выбрана стратегия первого типа, то будет происходить постоянный обмен информацией между подсистемой моделирования поведения собственника и подсистемой моделирования поведения промышленного бизнесмена.

3. Подсистема моделирования поведения промышленного бизнесмена.

В ходе приватизации у государства появилась необходимость оценивать поведение инвесторов на рынке ценных бумаг при продаже государственной части приватизируемых предприятий. Данная проблема может стать перед любым хозяйствующим субъектом, который хочет с наибольшей выгодой распорядиться имеющимся у него имуществом.

Современная инвестиционная деятельность непосредственно связана с так называемой “портфельной теорией”. Она базируется на том, что большинство инвесторов избирают для своей деятельности более чем один объект реального или финансового инвестирования, т.е. формируют определенную их совокупность. Целенаправленный подбор таких объектов представляет собой процесс формирования инвестиционного портфеля.

Инвестиционный портфель – целенаправленно сформированная совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности в среднесрочном периоде в соответствии с разработанной инвестиционной стратегией компании. Он является целостным объектом управления.

Главной целью формирования инвестиционного портфеля субъекта (физического или юридического лица) является обеспечение реализации его инвестиционной стратегии путем отбора наиболее эффективных и безопасных объектов инвестирования. С учетом сформулированной главной цели строится система конкретных целей

формирования инвестиционного портфеля и особенностей осуществления инвестиционной деятельности.

К числу основных могут быть отнесены следующие цели:

- безопасность основного капитала;
- стабильность прибыли;
- прирост капитала;
- достижение достаточной ликвидности инвестиционного портфеля.

Однако на рынке инвестиций действуют не только портфельные, а и “разовые” инвесторы, которые заинтересованы в слиянии предприятий для укрепления позиций предприятия. Это может быть вызвано разными причинами. Это и эффект синергизма, который заключается в том, что стоимость объединенной компании превышает стоимость компании до слияния. Иногда фирма может быть выбрана для покупки потому, что ее реальная стоимость значительно больше, чем рыночная. Некоторые слияния, однако, больше базируются на личных мотивах главных менеджеров, чем на экономическом анализе. Еще одна причина для слияний – защита фирм от того, чтобы самим быть поглощенными. Слияние делает компанию более крупной, что затрудняет ее покупку для потенциальной фирмы, которая проводит соответствующую политику.

Для достижения целей собственнику необходимо определить, какой объем и какую информацию следует предоставить для привлечения инвестора и повышения стоимости своего предприятия. При этом следует учитывать то, что инвестор может располагать своим объемом информации, которая может сделать предприятие инвестиционно непривлекательным.

Данный этап предполагается рассматривать с позиции рефлексивных игр. Поведение инвестора моделируется при помощи систем и методов принятия решения, имитационного моделирования.

Разумовский С.А.

Имитационное моделирование – как метод получения оценки финансового состояния региона

Оценка финансового состояния региона является на сегодня весьма важным фактором, который позволяет строить в той или иной степени достоверные прогнозы. Именно достоверность прогнозной оценки выступает весомым аргументом при определении уровня экономической самостоятельности региона, определении степени финансовой зависимости региона от координирующего центра. Только достоверный прогноз об уровне обеспеченности региона источниками, формирующими доходную часть бюджета, позволяет принимать обоснованные (сбалансированные) бюджеты. Кроме этого важно знать, за счет каких средств (собственных средств предприятий, средств местного бюджета, средств кредитной системы и государства) осуществляется производственное накопление как залог дальнейшей финансовой устойчивости, за счет каких средств финансируется непроизводственное накопление, что является источником доходов непроизводственной сферы, населения, регионального бюджета, несколько велико значение внешних связей для данного региона.

Для корректного ответа на данные вопросы необходимо промоделировать воспроизводственный процесс в регионе, отразив экономическую деятельность как систему

передачи стоимости между элементами региональной экономики. Именно таким образом мы сможем дать ответ на основной вопрос – о финансовой устойчивости региона.

Для оценки финансового состояния региона на основе имитационного моделирования предлагаем использовать следующие уравнения.

Баланс продукции. В доходную (ресурсную) часть входят производство продукции и ввоз, в расходную – текущее производственное потребление, производственные капиталовложения, возмещение выбытия основных фондов, непроизводственные капиталовложения, вывоз продукции, непроизводственное потребление:

$$\sum_{j=1}^n (\delta_{ij} - a_{ij}) x_j - \sum_{j=1}^n h_{ij} H_j - \beta_i \beta - \eta_i P - W_i + V_i - a_i z = 0 \quad (i = \overline{1, n}) \quad (1)$$

$$\text{Здесь } \delta_{ij} = \begin{cases} 0 & \text{при } i \neq j \\ 1 & \text{при } i = j \end{cases}$$

(условные обозначения смотрите ниже).

Баланс основных производственных фондов. Фонды на конец рассматриваемого периода равны фондам на начало этого периода плюс прирост за счет капиталовложений.

$$f_j x_j = F_j^0 + q_j H_j \quad (j = \overline{1, n}) \quad (2)$$

Непроизводственные капиталовложения. Рассчитываются, исходя из имеющихся в базовом периоде основных фондов и намечаемой фондоемкости на человека.

$$f^h T = F_H^0 + q^h P \quad (3)$$

Уравнение ввоза. Ввоз определяется с помощью коэффициентов, характеризующих долю ввоза в использованных ресурсах (текущее производственное потребление, производственное и непроизводственное накопление, возмещение выбытия основных фондов и непроизводственное потребление). Особенностью межотраслевой модели экономического района, отличающей ее от народнохозяйственной модели межотраслевого баланса, является глубокое воздействие на развитие всех отраслей района взаимоотношений по ввозу и вывозу продукции с другими районами.

$$V_i = \sum_{j=1}^n \bar{v}_{ij} a_{ij} x_j + \sum_{j=1}^n \bar{v}_j h_{ij} H_j + \bar{v}_i \eta_i P + \bar{v}_i \beta_i \beta + \bar{v}_i a_i z \quad (i = \overline{1, n}) \quad (4)$$

Ресурсы производственного накопления, которые формируются за счет средств самих мероприятий, средств регионального бюджета, централизованных капиталовложений (из финансово-кредитной системы).

$$H_i = l_i x_i + \xi_i M + \Phi_i \quad (i = \overline{1, n}) \quad (5)$$

Ресурсы непроизводственного накопления, которые формируются за счет средств предприятий (фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства), средств непроизводственной сферы, доходов населения, местного бюджета и финансово-кредитной системы:

$$P = \sum_{j=1}^n r_j x_j + M_p N + \eta_p D + \xi_p M + \Phi_p \quad (6)$$

Непроизводственная сфера, финансируемая из производственной сферы, из доходов населения, местного бюджета и финансово-кредитной системы:

$$N = \sum_{j=1}^n s_j x_j + \eta_N D + \xi_N M + \Phi_N \quad (7)$$

Местный бюджет, средства в который поступают из производственной сферы, от населения и из финансово-кредитной системы – на покрытие недостающих средств:

$$M = \sum_{j=1}^n m_j x_j + \mu_M N + \eta_M D + \Phi_M \quad (8)$$

Доходы населения, формулируемые за счет производственной и непроизводственной сферы и финансово-кредитной системы:

$$D = \sum_{j=1}^n \lambda_j x_j + \mu_D N + \Phi_D \quad (9)$$

Средства финансово-кредитной системы, расходуемые на территории данного региона, которые состоят из поступлений от предприятий материального производства, платы за фонды и других фиксированных платежей, из поступлений от непроизводственной сферы, от населения (налоги и сборы), из местного бюджета:

$$\Phi = \sum_{j=1}^n c_j x_j + \mu_\Phi N + \eta_\Phi D + \xi_\Phi M + \Delta\Phi \quad (10)$$

Абсолютная величина дополнительных средств, необходимых для нормального функционирования региональной экономики, которая вычисляется как разница между стоимостью потребляемого и производственного продукта, т.е. в конечном счете, является разницей между ввозом и вывозом продукции:

$$\Delta\Phi = \sum_{i=1}^n (V_i - W_i) \quad (11)$$

Ресурсы финансово-кредитной системы, расходуемые на территории региона, имеющие следующие направления использования: покрывать средства, необходимые для производственного накопления; финансировать непроизводственное накопление и непроизводственную сферу (так называемых средств местного бюджета для этих целей недостаточно); покрывать другие недостающие средства местного бюджета, а также выплачивать пенсии, пособия и прочие денежные выплаты населению:

$$\Phi = \sum_{j=1}^n \Phi_j + \Phi_p + \Phi_N + \Phi_M + \Phi_D \quad (12)$$

Непроизводственное потребление, которое делится на личное и общественное.

$$z = \mu_p N + \eta_z B \quad (13)$$

Уравнение, регулирующее доходы местного бюджета и населения, исходя из данной экономической политики:

$$M = \psi T \quad (14)$$

Уравнение, регулирующее доходы населения, которые имеют соответственно, следующий вид:

$$D = \varphi T \quad (15)$$

В предлагаемой модели искомыми являются:

x_j – объем производства продукции j -й отрасли производства ($i, j = 1 \dots n$ – отрасли производства);

B – общая величина возмещения выбытия основных фондов;

H_j – объем чистых капиталовложений в j -ю отрасль;

V_i – объем ввоза продукции i -й отрасли;

Φ_j – финансирование производственных накоплений в j -й отрасли за счет финансово-кредитной системы;

Φ_p – финансирование непроизводственных накоплений за счет финансово-кредитной системы;

Φ_d – выплата населению из госбюджета и финансово-кредитной системы;

Φ_N – финансирование непроизводственной сферы за счет финансово-кредитной системы;

$\Delta\Phi$ – сальдо внешних связей;

N – доходы (расходы) непроизводственной сферы;

Φ – доходы (расходы) финансово-кредитной системы в данном экономическом районе;

D – доходы (расходы) населения;

M – доходы (расходы) местного бюджета;

P – капитальные вложения в непроизводственную сферу;

Φ_M – средства финансово-кредитной системы, идущие на покрытие недостающих средств местного бюджета.

Также мы должны задать ряд параметров, как то:

a_{ij} – коэффициент прямых затрат продукции i -й отрасли на производство единицы продукции j -й отрасли;

h_{ij} – затраты капиталовложений i -го вида в составе общей суммы капиталовложений в отрасль j ;

f_j – коэффициент фондоемкости в j -й отрасли;

f^N – коэффициент фондоемкости в непроизводственной сфере;

q_j – показатель соотношения между величиной ввоза основных фондов и величиной капиталовложений в j -ю отрасль;

α_j – показатель отраслевой структуры фонда непроизводственного потребления;

β_j – показатель отраслевой структуры фонда возмещения;

η_j – показатель отраслевой структуры фонда непроизводственного накопления;

v_j – коэффициент ввоза;

W_i – объем вывоза продукции i -й отрасли;

z – объем непроизводственного потребления;

T – количество населения, проживающего на территории экономического района;

F_j^0 – основные производственные фонды на начало рассматриваемого периода;

ψ – затраты бюджета региона на душу населения;

ϕ – доходы на душу населения;

l_j – доля отчислений j -й отрасли на производственные накопления;

r_j – доля средств j -й отрасли, идущих на непроизводственные накопления;

s_j – доля средств j -й отрасли, идущих на развитие непроизводственной сферы;

m_j – доля отчислений j -й отрасли в местный бюджет;

λ_j – доля выплат населению в валовом продукте j -й отрасли;

c_j – доля средств, поступающих в финансово-кредитную систему;

$\xi_i, \xi_p, \xi_N, \xi_\Phi$ – структура расходов местного бюджета (на производственное и непроизводственное накопление, взносы в местный бюджет, зарплата работникам непроизводственной сферы, выплаты в финансово-кредитную систему);

$\mu_p, \mu_M, \mu_D, \mu_\Phi$ – структура денежных расходов населения (на приобретение продовольственных и промышленных товаров, на непроизводственное накопление, расходы на непроизводственную сферу, выплаты в местный бюджет, в финансово-кредитную систему);

$\eta_z, \eta_p, \eta_N, \eta_M, \eta_\Phi$ – структура денежных расходов непроизводственной сферы (на непроизводственное накопление, взносы в местный бюджет, зарплата работникам непроизводственной сферы, выплаты в финансово-кредитную систему).

Для решения данной задачи можно предложить следующее: привести модель, заданную системой соотношений (1)–(15), к виду системы линейных уравнений, которая содержит столько же уравнений, сколько и переменных; задать значения параметров (полученные эмпирическим путем); полученную систему линейных уравнений решить любым из существующих методов.

В частности можно предложить весьма хорошо зарекомендовавший себя метод Жордана-Гаусса.

Преобразование модели (1)–(15) следующее:

Значения М и Д мы получаем из уравнений (14), (15) соответственно.

Из уравнения (13) выражаем значения N

$$N = (z - \eta_z D) / \mu_p$$

Уравнение (3) позволяет нам найти значение P:

$$P = (f^H T - F^0_H) q^H$$

Оставшиеся уравнения запишем таким образом, чтобы в правой их части стояла константа (линейная комбинация параметров, значение которых задаются экзогенно, переменных, значение которых мы выражаем из соответствующих уравнений):

$$\sum_{j=1}^N (\delta_{ij} - f_{ij}) x_j - \sum_{j=1}^n h_{ij} H_j - \beta_i B + V_i = \eta_i P + W_i + \alpha_i z \quad (i = \overline{1, n})$$

$$\delta_{ij} = \begin{cases} 0 & \text{при } i \neq j \\ 1 & \text{при } i = j \end{cases}$$

$$f_j x_j - q_j H_j = F^0_j$$

$$\sum_{j=1}^n \bar{v}_j a_{ij} x_j + \sum_{j=1}^n \bar{v}_j h_{ij} H_j + \bar{v}_j \beta_i B - V_i = -\bar{v}_j \eta_i P - \bar{v}_j \alpha_i z \quad (j = \overline{1, n})$$

$$l_i x_i - H_j + \Phi_i = -\xi_i M$$

$$\sum_{j=1}^n r_j x_j + \Phi_p = P - \mu_p N - \eta_p D - \xi_p M$$

$$\sum_{j=1}^n s_j x_j + \Phi_N = N - \eta_N D - \xi_p M$$

$$\sum_{j=1}^n m_j x_j + \Phi_M = M - \mu_M N - \eta_M N - \eta_M D$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j x_j + \Phi_D = D - \mu_D N$$

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j + \sum_{i=1}^n V_i - \sum_{i=1}^n \Phi_i - \Phi_P - \Phi_N - \Phi_M - \Phi_D = \sum_{j=1}^n W_j - \mu_F N - \eta_F D - \xi_F M$$

В результате преобразований мы получаем линейную систему, которая содержит (4+5) уравнений и (4+5) неизвестных, каковыми являются:

$$x_j (j = \overline{1, n}); H_j (j = \overline{1, n}); V_i (i = \overline{1, n}); \Phi_i (i = \overline{1, n}); B; \Phi_P; \Phi_N; \Phi_M; \Phi_D$$

Таким образом, на базе предлагаемой модели имеется возможность, изменяя ее параметры, получать по отраслям объемы:

- производства;
- чистых капиталовложений;
- ввоза продукции;
- возмещения выбытия основных фондов;
- финансирование накоплений по отраслям за счет финансово-кредитной системы;
- производственных накоплений;
- непроизводственных накоплений;

Помимо того модель позволяет исчислить объемы выплат населению из госбюджета и финансово-кредитной системы, средства финансово-кредитной системы, идущие на покрытие недостающих средств местного бюджета.

Ляшенко Е.А.

Моделирование финансовой деятельности предприятия на уровне текущего управления

Моделирование финансовой деятельности предприятия на уровне текущего управления наиболее сложное, т.к. модель объекта управления включает в себя практически все финансовые блоки.

Соответственно управляющая система имеет сложную структуру и включает в себя:

- модель управления затратами,
- модель управления рабочим капиталом,
- модель управления денежными потоками,
- модель управления рентабельностью.

Моделирование на уровне текущего управления происходит во временном интервале в 1 год с промежуточными интервалами в 1 мес.

Цель - получение стратегического уровня прибыли на данном уровне стратегического планирования

Стратегия - эффективное управление затратами, минимизация рабочего капитала и оптимальное управление финансовыми потоками с целью минимизации налоговых платежей.

На этом уровне контролируются показатели различных финансовых операций, осуществляется контроль за себестоимостью и ценами, проводится анализ финансового состояния предприятия с позиций рентабельности, устойчивости.

Модель предприятия, как объекта управления, на уровне оперативного управления: сводится к следующему:

Схема 1.



На этом уровне основная задача - сбалансировать доходы и расходы предприятия в целях максимизации прибыли. Рассматривается наиболее сложная модель финансовых потоков и соответственно модель объекта управления. Модель состоит из трех блоков:

- блок формирования затрат,
- блок формирования и расходования свободных финансовых ресурсов,
- блок формирования прибыли.

Блок формирования затрат

К этому блоку относят операции по формированию затрат: расчеты с персоналом, расчеты по налогам на зарплату, формирование общехозяйственных расходов, списание на производство товарно-материальных ценностей, амортизация основных средств, начисление налогов и платежей.

Эти операции выполняются для обеспечения функционирования производства и выпуска продукции. Операции приводят к возникновению затрат, которые классифицируются по нескольким группам:

Постоянные - независимо от объемов производства сумма этих затрат остается неизменной. К этой группе относят амортизацию основных средств, общехозяйственные расходы, часть общепроизводственных расходов.

Переменные - в зависимости от объемов производства, эти затраты меняются пропорционально. Это относится к расходам на сырье, зарплату основного производственного персонала.

Кроме того можно выделить *условно-постоянные* затраты, которые являются неизменными для конкретного уровня или масштаба производства. При переходе на другой уровень, эти затраты соответственно возрастают. Описываются эти затраты дискретной функцией от объемов производства. К ним можно отнести расходы топлива, электроэнергии отдельных групп ремонтных, вспомогательных материалов и МБП.

Все затраты, понесенные предприятием для выпуска продукции включаются в калькуляцию себестоимости:

Таблица 1.

Виды затрат по калькуляции себестоимости

№№	Виды затрат
1	Сырье и материалы
2	Топливо на технологические нужды
3	Электроэнергия на технологические нужды
4	Заработная плата производственных рабочих
5	Начисления на зарплату производственных рабочих
6	Амортизация производственного оборудования
7	Общепроизводственные расходы
8	Общехозяйственные расходы
9	Технологические потери
10	Производственная себестоимость
11	Внепроизводственные расходы
12	Полная себестоимость

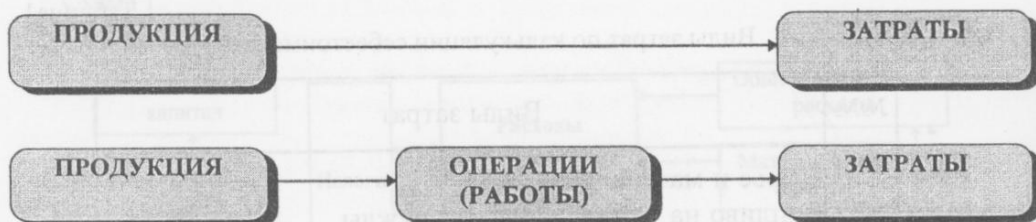
Это классическая разбивка затрат в калькуляции себестоимости, которая используется на многих предприятиях. Это достаточно негибкая разбивка затрат, анализ затрат по данной структуре достаточно субъективен и не позволяет построить эффективную систему управления затратами. Во многом это вызвано большой долей общепроизводственных и общехозяйственных расходов, которые поглощают многие переменные и условно-постоянные затраты. Для этого используется метод поглощения затрат, используемый практически везде. Все накладные расходы предприятия (общепроизводственные, общехозяйственные и внепроизводственные) распределяются между продуктами при помощи некоторой заранее определенной базы. За базу берут какую-либо переменную величину или вид переменных затрат, в зависимости от специфики предприятия и доли данного вида затрат в общих затратах. Часто используют показатели отработанных машино-часов, трудозатрат или зарплаты производственных рабочих.

В результате развития технологии, доля заработной платы рабочих в себестоимости снижается, тогда как накладные расходы значительно увеличиваются. Коэффициенты поглощения становятся все больше. Поэтому после распределения накладных расходов, которые в основном абсолютно не зависят от тех факторов, относи-

тельно которых они распределяются на себестоимость, себестоимость по видам продукции не отражает реальной картины. Кроме того все большее значение приобретает анализ по отдельным операциям. Многие компании делают анализ затрат не только в разрезе номенклатуры, видов затрат и центров затрат, но и по операциям.

Первым предложил идею распределения накладных затрат по операциям, которые приводят к их возникновению, профессор Купер из США. Этот метод был назван "пооперационный учет" (Activity-based costing, ABC). Пооперационный учет основан на идее о том, что причиной возникновения затрат является не продукция, а причиной являются операции, в ходе выполнения которых и возникают затраты.

Схема 2



Объектом затрат выступают продукция, услуги, отделы предприятия, клиенты, маркетинговые каналы и др.

Центры операций - отделы и участки предприятия, которые выполняют операции, приводящие к возникновению затрат.

Факторы затрат - факторы, вызывающие возникновение затрат при выполнении операций.

Группа затрат - это совокупность всех видов затрат внутри одного объекта затрат.

Применение пооперационного учета минимизирует и практически сводит на нет постоянные затраты, т.к. все затраты становятся переменными, но зависящими от различных факторов.

Блок формирования и расходования свободных финансовых ресурсов

В этом блоке описываются процессы формирования и расходования денежных ресурсов.

Свободные финансовые ресурсы формируются за счет:

операционной деятельности:

- получение прибыли,
- уменьшение складских запасов,
- уменьшение дебиторской задолженности,
- увеличение кредиторской задолженности;

инвестиционной деятельности:

- реализация земли, зданий, сооружений,
- реализация оборудования,
- реализация долгосрочных финансовых активов;

финансовой деятельности:

- получение заемных средств,

Свободные финансовые ресурсы уменьшаются за счет:

операционной деятельности:

- получение убытков,
- увеличение складских запасов,

- увеличение дебиторской задолженности;
- уменьшение кредиторской задолженности;
- инвестиционной деятельности:**
- покупка земли, зданий, сооружений,
- покупка оборудования,
- покупка долгосрочных финансовых активов;

финансовой деятельности:

- возврат заемных средств,
- выплата дивидендов.

Блок формирования прибыли.

В блоке формирования прибыли описываются процессы, влияющие на увеличение и уменьшение прибыли. В этом блоке входными параметрами являются переменные, постоянные затраты, сумма реализации, сумма налогов.

Раздел 6. Статистика. Бухгалтерский учет.

Березань Е.И., к. э. н., Королева Л., Тузаева О.

Статистическое исследование популярности экономического факультета ХГУ среди абитуриентов

Сегодняшний кризис в экономике является эпицентром внимания не только политической элиты, но и рядовых граждан. Ни для кого не секрет, что важным детерминантом развития общества является состояние экономики, которое в свою очередь зависит от людей, принимающих ответственные решения. Фундаментальные основы их опыта, квалификации, уровня образованности и компетенции закладываются в учебных заведениях. На современном этапе на Украине насчитывается большое количество коммерческих и государственных ВУЗов, в том числе дающих экономические знания. Достаточно лишь сказать, что 1997 году проведено лицензирование и аттестация более 1,5 тыс. ВУЗов различных форм собственности и уровней аккредитации. На сегодняшний день в Харькове насчитывается 46 высших учебных заведений III–IV уровня аккредитации. Однако, популярность экономического факультета ХГУ среди абитуриентов не только не снижается, а даже наоборот – возрастает. Так прием первокурсников на 1998–1999 учебный год составил 339 чел., в то время как на 1997–1998 учебный год – 209 чел. Набор на платное отделение вырос в два раза, а на бюджетное остался практически тем же.

В попытках найти ответ на вопрос, какие мотивы обусловили выбор абитуриентами именно экономического факультета нашего университета, в сентябре 1998 года студентами II-го курса вышеназванного факультета, было проведено статистическое наблюдение, носившее вид несплошного выборочного исследования и форму устного опроса. Объектом наблюдения явились студенты I-го курса экономического факультета дневного отделения, обучающиеся как на бюджетной, так и на контрактной основе.

Респондентам было предложено 15 программных вопросов, на основании которых были сделаны определенные выводы о мотивах, которыми руководствуются абитуриенты при выборе ВУЗа. Статистическое наблюдение проводилось в здании экономического и социологического факультетов. В процессе наблюдения было опрошено 120 чел. Из общего числа опрошенных девушки составили 70%, юноши 30%. Средний возраст опрошенных 17 лет. Среди респондентов 42% обучаются на бюджетной основе и 58% на контрактной. 58% студентов являются постоянными жителями Харькова и 42% составляют лица, приехавшие в г. Харьков на обучение.

Последний показатель свидетельствует о том, что г. Харьков сегодня привлекает достаточно большое число абитуриентов, живущих далеко за его пределами. В целях получения ответа на вопрос: “Почему Вы приехали учиться именно в Харьков?”, – была составлена круговая диаграмма (рис. 1), в которой отображены ответы на этот вопрос.

Анализ данного рисунка показал, что фактор расстояния отнюдь не является решающим в выборе абитуриентов. Об этом свидетельствуют местожительства студентов, обучающихся сегодня на I-м курсе экономического факультета. Всего 39,2% иногородних респондентов приехали на обучение из Харьковской обл., остальные 60,7% являются представителями Луганской, Полтавской, Сумской, Запорожской, Днепропетровской, Тюменской областей, а также Крыма и Краснодарского края. Кроме того, треть приезжих студентов ответила, что в городе, в котором они проживают, есть ВУЗ (филиал ВУЗа), в подавляющем большинстве которых имеются экономические спе-

циальности. Следует отметить: опрос иногородних студентов показал, что ХНУ достаточно популярен как на территории Украины, так и за ее пределами. Этот же факт подтверждает и анализ ответов на следующий программный вопрос: "Откуда Вы узнали о существовании экономического факультета ХНУ?". Лишь пятая часть опрошенных узнала о ХНУ из информационных источников, остальные же респонденты получили информацию от знакомых или родственников.

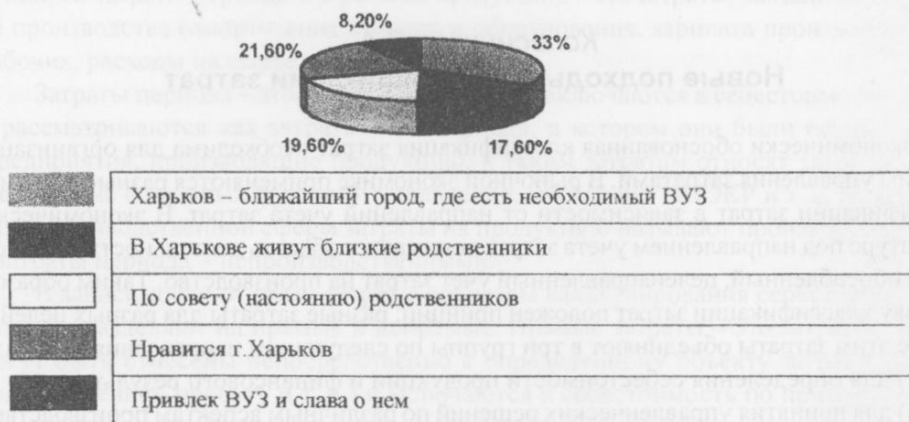


Рис. 1. Причины, обусловившие выбор студентами г. Харькова как места обучения

Анализ следующей части программных вопросов, подготовленных как для иногородних, так и для постоянно живущих в городе Харькове студентов, также показал, что ХНУ пользуется хорошей славой. Так колебания при выборе ВУЗа не имели места у половины опрошенных, которые четко поставили перед собой цель учиться именно в этом ВУЗе; треть в этом вопросе были несколько нерешительны, но наиболее приемлемым вариантом сочли все же поступление в ХНУ; остальная часть пребывала в долгом раздумии, либо же поступила в ХНУ после неудачных попыток поступить в другие ВУЗы.

Говоря о причинах выбора нынешними студентами – первокурсниками именно ХНУ, вырисовывается следующая картина: 35% заметили, что ХНУ – престижный ВУЗ, 27,5% считают, что в ХНУ дается высокий уровень знаний, 33,3% решили учиться в ХНУ по совету и настоянию родных, лишь малая часть респондентов не смогла указать видимых причин выбора.

Выявление мотивов поступления студентов на экономический факультет было сопряжено со следующей ситуацией: примерно половина опрошенных приоритетным фактором назвала престижность данного факультета, третья часть считает своим истинным призванием работу экономиста. Выбор оставшейся части определили такие причины: приемлемые для них экзамены, семейная традиция, уже имеющаяся перспектива работы. И хотя только 30% считают экономику истинным призванием, работать по окончании ВУЗа в данной сфере собираются 72,5%, а 10,8% надеются продолжить обучение. Есть и такие студенты, которые хотели бы открыть свое дело (7,5%), и 0,9% никаких планов пока не строили.

Все эти показатели являются печальным свидетельством того, что у достаточно весомой части сегодняшних студентов-первокурсников отсутствуют энтузиазм и рвение в постижении экономических наук. Однако, хочется верить, что преподаватели экономического факультета нашего университета смогут благотворно повлиять на сложившуюся негативную картину, привив студентам любовь и тягу к экономическим знаниям, тем самым еще раз подтвердив славную, добрую репутацию ВУЗа и факультета, не покинутого ими в столь сложных экономических условиях.

Колесникова Л.А.

Новые подходы к классификации затрат

Экономически обоснованная классификация затрат необходима для организации системы управления затратами. В рыночной экономике применяются разные варианты классификации затрат в зависимости от направлений учета затрат. В экономической литературе под направлением учета затрат понимается область деятельности, где необходим обособленный, целенаправленный учет затрат на производство. Таким образом, в основу классификации затрат положен принцип: разные затраты для разных целей. В связи с этим затраты объединяют в три группы по следующим направлениям учета:

- 1) для определения себестоимости продукции и финансового результата;
- 2) для принятия управленческих решений по различным аспектам производственно-хозяйственной деятельности;
- 3) для осуществления процесса контроля и регулирования затрат.

Схема классификации затрат в зависимости от направления учета представлена на рис. 1.

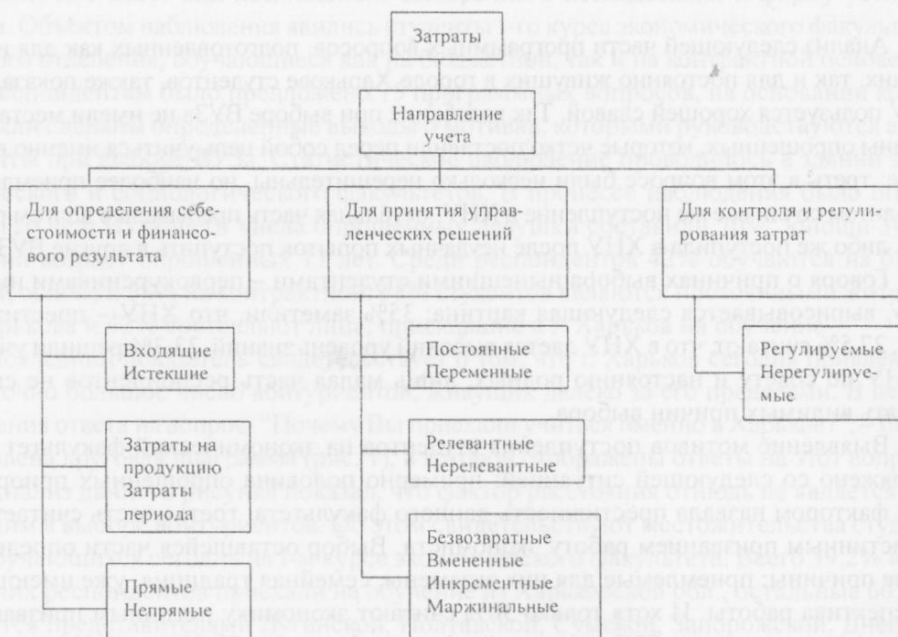


Рис. 1. Классификация затрат по направлениям учета.

Деление затрат на входящие и истекшие предоставляет возможность их различия между запасами и затратами на производство реализованной продукции отчетного периода.

Входящие затраты – это приобретенные и имеющиеся в наличии ресурсы, которые принесут доход в будущем. К истекшим затратам относятся израсходованные ресурсы, которые принесли доход в настоящем и потеряли способность приносить доход в будущем.

На практике не все затраты непосредственно связаны с производством продукции. Поэтому для определения себестоимости продукции различают затраты на продукцию и затраты периода. Затраты на продукцию – это затраты, связанные с функцией производства (амортизация станков и оборудования, зарплата производственных рабочих, расходы на сырье и материалы).

Затраты периода – это затраты, которые не включаются в себестоимость запасов и рассматриваются как затраты того периода, в котором они были осуществлены. Предприятия, производящие продукцию, к таким затратам относят затраты на осуществление всех иных функций: управление, маркетинг, НИОКР и т. д. В предприятиях производственной сферы затраты на продукцию называют производственными, а затраты периода – непроизводственными.

В зависимости от связи затрат с объектом калькулирования себестоимости затраты подразделяют на прямые и косвенные. Прямые затраты – это затраты, которые могут быть отнесены непосредственно к определенному объекту затрат (продукту, подразделению, проекту и т. п.) и включаются в себестоимость по признаку прямой принадлежности. Косвенные затраты, наоборот, не могут быть отнесены непосредственно к объекту затрат. Вследствие этого они включаются в себестоимость конкретного объекта затрат путем распределения пропорционально какой-либо экономически обоснованной условной базе.

Для принятия управленческих решений затраты подразделяют на постоянные и переменные. Критерием классификации затрат служит объем производства. Переменные затраты – это затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся прямые материальные затраты, сдельная заработная плата, затраты на энергию для работы оборудования и др. Постоянные же затраты не изменяются при изменении объемов производства. К постоянным затратам относят амортизацию, арендную плату, заработную плату аппарата управления предприятия. Деление затрат на постоянные и переменные необходимо для выбора системы учета и калькулирования, для анализа и прогнозирования затрат. На основе анализа постоянных и переменных затрат осуществляют выбор экономической политики предприятия, в частности, проводят расчеты критической точки объемов производства, анализ порогов рентабельности, конкурентоспособности, ассортимента продукции.

Для принятия управленческих решений очень важно различать релевантные и нерелевантные затраты. Релевантные затраты – это будущие затраты, которые подвержены влиянию принятого решения. Релевантные затраты являются разными для альтернативных решений. Нерелевантные затраты не зависят от принятого решения. Нерелевантные затраты одинаковы для альтернативных решений и уже имели место в прошлом.

Группировка затрат на безвозвратные, вмененные, инкрементные и маржинальные позволяет провести более точный анализ затрат при обосновании экономической политики предприятия. Безвозвратные затраты – это расходы прошлого периода, которые возникли в результате ранее принятого решения и которые невозможно изме-

нить в будущем. Вмененные затраты возникают в случае ограниченности ресурсов. Они характеризуют возможности по использованию производственных ресурсов, которыми жертвуют в пользу другого альтернативного решения. Инкрементные затраты являются дополнительными и возникают в случае изготовления какой-либо дополнительной партии продукции. Маржинальные затраты – это затраты на производство дополнительной единицы продукции.

Для осуществления контроля и регулирования затрат их классифицируют по степени регулируемости менеджерами на регулируемые и нерегулируемые. Регулируемые – это затраты, величина которых зависит от степени воздействия на них со стороны менеджера. Нерегулируемые – это затраты, на величину которых менеджер не влияет. На предприятиях классификация затрат по степени регулируемости положена в основу системы учета затрат по центрам ответственности. Деление затрат на регулируемые и нерегулируемые позволяет выделить сферу ответственности каждого менеджера и оценить его работу по возможности контроля за затратами подразделения предприятия.

Таким образом, классификация затрат на основе направлений учета помогает:

- глубже вникнуть в вопросы планирования себестоимости продукции и анализа затрат;
- принять верные управленческие решения при обосновании экономической политики предприятия;
- осуществить контроль затрат в каждом подразделении предприятия.

Литература

1. Березинь И. Э. Экономика фирмы. – М.: Институт международного права и экономики. – 1997.
2. Голов С. Управленческий учет: концепция и организация // Бухучет и аудит. – 1997. №3.
3. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М. – 1997.

Руднев С.А., к. э. н., Глушач Ю.С., Иванов В.В.

К вопросу о мультистатусном моделировании демографических процессов Харьковской области

Современные тенденции демографических процессов в Харьковской области служат сдерживающим фактором дальнейшего роста трудового потенциала, поскольку уменьшение рождаемости и повышение смертности в процессе воспроизводства населения резко суживает его естественную основу. Поэтому суть современной концепции развития трудового потенциала области выражается в создании необходимых условий его расширенного воспроизводства как за счет демографических факторов, так и за счет социально-экономических и духовных. При этом приоритет должен отдаваться развитию тех условий, которые формируют качественные характеристики трудового потенциала.

Наряду с выработкой теоретической концепции развития трудового потенциала необходимо также разработать методику его оценки как для страны в целом, так и

для отдельных социальных групп и регионов. При этом методически важно представлять трудовой потенциал как жизненный потенциал экономически активного населения. Такой подход в оценке трудового потенциала развивался по мере совершенствования расчетов таблиц дожития в трудовой активности, представляющих собой модели, содержащие числа доживающих до определенного возраста, а также числа входящих и выходящих из состава рабочей силы в каждом возрасте. Эти модели могут быть особенно ценными при анализе тенденций формирования структуры трудового потенциала, как реального поколения, так и условного. Формирование трудового потенциала прежде всего определяется естественным движением населения, а на региональном уровне – и его территориальным движением. В процессе анализа особенностей формирования трудового потенциала учитываются изменения показателей смертности и рождаемости, в частности, дожитие до трудоспособного возраста и смертность в этом возрасте.

В Харьковской области показатель рождаемости намного ниже уровня, необходимого для простого воспроизводства населения. Известно, что суммарный коэффициент рождаемости, то есть количество детей, рожденных одной женщиной, должно быть в пределах 2,1–2,2. Такой уровень этого показателя указывает, что в среднем каждая женщина рождает одну девочку, то есть это простое замещение населения. В области этот показатель составляет 1,1, что указывает на резко суженный тип воспроизводства населения.

Негативное влияние на естественный прирост населения в области оказывает довольно высокий уровень общей и детской смертности, имеющий тенденцию к росту. Уровень общей смертности достиг своего максимального значения к 1996 году (15,9 умерших на 1000 населения). При этом особо негативным является тот факт, что рост смертности обусловлен не только старением населения, но и высоким уровнем смертности лиц трудоспособного возраста, особенно мужчин (40,3% от всех умерших мужчин составляют мужчины трудоспособного возраста).

Негативные явления демографического положения и социального развития Харьковской области повлияли на формирование трудовых ресурсов, часть которых в общей численности населения сократилась с 74% в 1985 году до 57% в 1996 году. Коэффициент нагрузки на трудоспособное население в 1996 году в городской местности составил 747 человек, а в сельской – 1015 человек.

В условиях довольно длительного сохранения режима воспроизводства населения, который сложился в Харьковской области, коэффициент естественного снижения населения составляет 8,3%, что свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в воспроизводстве населения – депопуляции и резкого его старения.

Сравнение возрастных пирамид реального и стабильного населения области подтверждает тезис о неблагоприятных результатах в изменении как структуры, так и общей численности населения.

Анализ реальной демографической ситуации указывает на то, что процесс стабилизации населения Харьковской области уже завершается и подтверждением этого есть прежде всего уровень снижения естественного прироста населения и его регрессивная возрастная структура. Стабилизация населения приведет к очень серьезным социально-экономическим последствиям, и особенно это коснется формирования трудового потенциала: произойдет существенное усиление нагрузки на трудоспособный контингент, в частности – на самое активное население в трудоспособном возрасте. Кроме этого увеличение доли старших возрастных групп, уменьшение доли младших

вызовет значительную переориентацию социальной политики, а стабилизация населения с таким коэффициентом режима воспроизводства приведет к депопуляции населения региона. Экономические последствия стабилизации населения на уровне депопуляции свидетельствуют о необходимости разработки региональной программы развития и управления воспроизводством населения. При этом программа должна основываться на потребности выхода из кризиса демографических процессов, которые приведут к катастрофическим социально-демографическим последствиям. Поэтому весьма актуальна задача прогнозирования не только общей численности трудовых ресурсов, но и их структуры. Это позволит планировать развитие общественного производства с учетом состава рабочей силы, а также более точно определять численность работников, которые в перспективном периоде будут трудиться в народном хозяйстве.

При прогнозировании необходимо учитывать, что формирование трудовых ресурсов обусловлено комплексом демографических, социальных и экономических процессов, большая часть которых носит инерционный характер. Однако применение для прогнозирования простых экстраполяционных моделей нецелесообразно вследствие того, что они не учитывают влияние процессов управления (неинерционной составляющей) и не позволяют их планировать. А их влияние весьма существенно, особенно в современных условиях.

Для прогноза структуры трудовых ресурсов, учитывающего ряд сложившихся в регионе проблем, предлагается подход, при котором для получения прогноза трудовых ресурсов используется имитационная система моделей. В этой системе возможно использовать мультистатусное моделирование экономической активности населения, базой которого являются таблицы дожития в трудовой активности, построенные по принципу "увеличение – уменьшение" продолжительности экономически активной жизни населения, с учетом его естественного движения. Однако в традиционном подходе к построению таких таблиц имеется один существенный недостаток – при их расчете приходится пренебрегать фактами временных выходов и повторных возвращений в состав рабочей силы, что затушевывает большую часть социальной мобильности населения. Крупным шагом в изучении экономической активности населения явилось применение в этой области методов мультистатусного моделирования демографических процессов, математический аппарат которых разработан А. Роджерсом, Ф. Вилликинсом и др.[2].

Мультистатусные таблицы дожития расширяют рамки анализа трудового потенциала. Они позволяют в комплексе исследовать процессы естественного движения и мобильности населения (социальной и региональной), прогнозировать трудовую активность когорты, число лиц, участвующих в трудовой деятельности, и продолжительности активной трудовой жизни. Такой комплексный подход позволяет углубить анализ проблем трудового потенциала в условиях трансформации рыночных отношений.

Литература:

1. Данные демографического отдела Харьковского областного управления статистики.
2. Мультирегиональная (мультистатусная) демография. – София: 1983.

Содержание

Раздел 1. Экономическая теория и история экономической мысли3

Александров В.В. Сущность основных средств и особенности их воспроизводства на предприятиях	3
Архнереев С.И., Полуцыганов О. Трансакционная эффективность в системе показателей эффективности налогообложения.	5
Гродецкая Т.Н. Проблемы формирования потребительского рынка в переходной экономике	9
Довбня В.В. Гуманизация как тенденция социально-трудовых отношений.....	13
Еременко Д.А. Приватизация в переходной экономике Украины: анализ ее проведения в 1992–1998 годах	20
Коломієць Г.М., Селіцька Н. В. SWOT – аналіз національної економіки в мегасередовищі.....	24
Пустовар Я.П. К вопросу о связи экономического поведения с национальным менталитетом как мотивационных истоках деятельности человека	26
Струков Е.И. Структурная промышленная политика Украины	29
Чанг Куонг Хынг Государственное регулирование стимулирования труда в условиях перехода к рыночным отношениям	32
Лазаренко В.Е. Традиционные хозяйственные системы как объект экономико-теоретического анализа: основы институциональной методологии....	36

Раздел 2. Организация управления, планирования и регулирования экономики40

Глушенко А.С., Благодарний А.М. Правові підвалини регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	40
Дорошенко А.А. Валютный контроль как составная часть управления валютным рынком	42
Евдокимова Т.А. Государственная амортизационная политика в Украине	44
Карапетян О. П. Проблемы развития предпринимательства в Украине и пути их решения	49
Кац А.Б., Доренская Е.Л. Механизмы регулирования издержек производства и чистой прибыли на макроуровне.	52
Родак О.Ф. Механізм адаптації підприємств АПК в умовах трансформації економіки	61
Штучный В.Г., Теплюк В.С. Современные тенденции развития государственного регулирования цен во внешней торговле (на примере рынка нефтепродуктов Украины).....	64
Радченко Ю. Н. Конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и государственный протекционизм.	70
Гузненков И.Г. Применение закона опыта для оценки конкурентных позиций пассажирских автобусных предприятий города Харьков	76
Ковалев Д.И., Бойко М. Ю. Конкурентоспособность товара – ориентация	

на маркетинг	80
Засядьков Л. В. Основные ориентиры путей развития конкурентной среды в экономике Украины	85
Шатровский А.Г. Этнофакторы макросреды маркетинга: педагогический аспект подготовки профессионалов	88
Рак Н.А. Договор о совместной деятельности – перспективная форма совместного предпринимательства.	91
Раздел 3. Региональное управление	95
Дьомін О.О., Економічна політика в регіоні на сучасному етапі	95
Голіков А.П., Черномаз П.О. Проблеми підвищення ефективності зовнішньо-економічної діяльності Харківського регіону	100
Григорова Л.И. Инвестиционная привлекательность регионов и региональная социо-экономико-географическая диагностика	103
Ходаковський А. М. Концепція довгострокового розвитку енергетичного комплексу України	105
Голіков А.П., Шуба О.А. Сучасний стан міжнародних зв'язків Харківського регіону, шляхи їх розширення і підвищення ефективності	108
Раздел 4. Финансы, денежное обращение и кредит. Банковское дело.	111
Багатырь А. Е., Погодин В.С. Налог на добавленную стоимость и некоторые проблемы исчисления	111
Езе Е.О. Проблемы финансирования новых предприятий	114
Катаев А.В. Проблемы отечественного аудита	116
Катаржнова Г.І. Місце і роль кредиту та банків у ринковій економіці	121
Лопатенко Г.С., Лопатенко М. Г. Страховий ринок України та проблеми його розвитку	123
Малеваный Г.А. Управление рисками коммерческих банков	125
Пантелеев В.П., Бюджетная политика современной Украины	129
Проценко А.А. Стратегия информационного обеспечения банковской системы Украины	131
Щербаков О.І. Необхідність і призначення державного фінансового контролю	134
Гребенюк Н.О. Стратегічне планування діяльності банку	136
Раздел 5. Экономико - математическое моделирование.	140
Дубровина Н.А., Сабо Г.Г., Сабо И. И. Методы автотранспортного страхования и модели оценки рисков	140
Забродский В.А., Полякова О. Ю., Пирогова С. Е. Эволюционная модель собственности	145
Забродский В.А., Кизим, Керейко К. С., Чанг Хонг Вен. Гибкие автоматизированные системы управления банками	151
Забуга С.И., Шмыгарев Ю.М. Задача оптимизации финансовой	

<i>стратегии информационно-посреднической фирмы</i>	156
<i>Котов С.А., Янов Л.И. Интеллектуальная система промышленного бизнеса.....</i>	160
<i>Разумовский С.А. Имитационное моделирование – как метод получения оценки финансового состояния региона</i>	164
<i>Ляшенко Е.А. Моделирование финансовой деятельности предприятия на уровне текущего управления</i>	169

Раздел 6. Статистика. Бухгалтерский учет. 174

<i>Березань Е.И., Королева Л., Тузаева О. Статистическое исследование популярности экономического факультета ХГУ среди абитуриентов.....</i>	174
<i>Колесникова Л.А. Новые подходы к классификации затрат</i>	176
<i>Руднев С.А., Глушач Ю.С., Иванов В.В. К вопросу о мультистатусном моделировании демографических процессов Харьковской области</i>	178

Вісник Харківського національного університету
ім. В. Н. Каразіна

Економічна серія

№ 457

Українською та російською мовами

Відповідальний редактор В. П. Бабич

Технічний редактор Н. І. Галуза

Відповідальний за випуск О.Г.Штрассер

Підписано до друку 27.11.99

Формат 70х108/16. Папір друк.

Умовно друк. арк. 10,91 Обл.- вид. арк 11,6

Тираж 500 прим. Зам. № 78/99.

6-00

Надруковано РІЗО Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна.

61077, Харків, пл. Свободи,4. РІЗО ХДУ