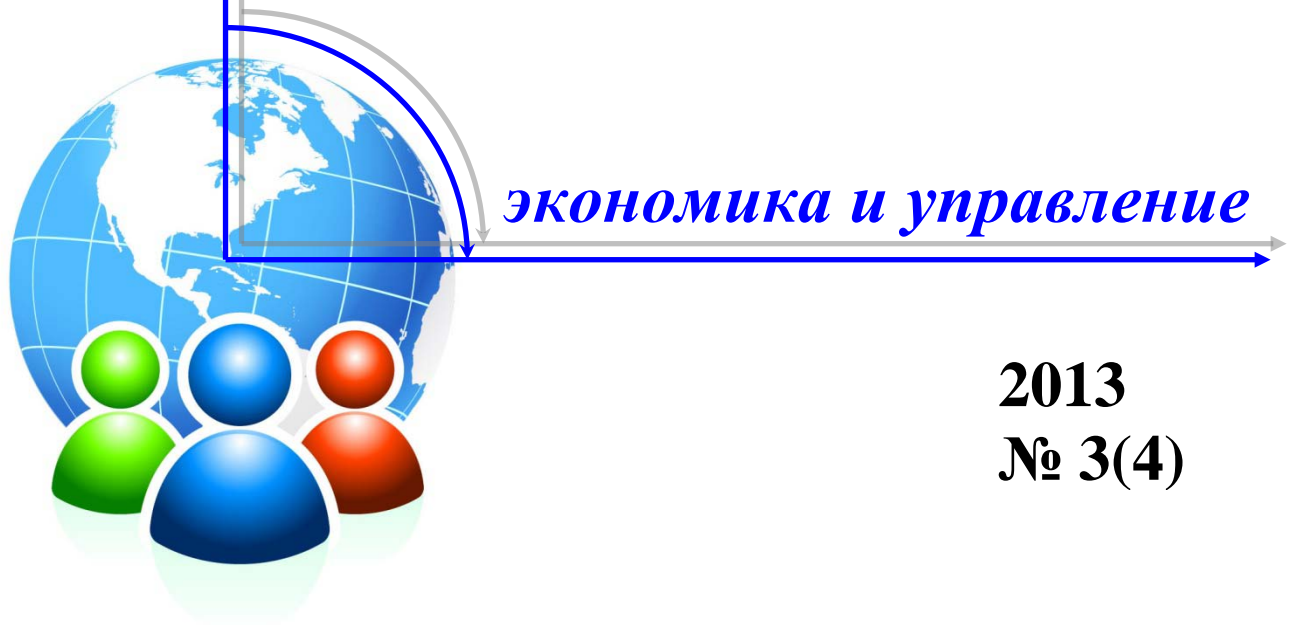


ISSN 2309-1762

Азимут научных исследований:



2013
№ 3(4)

АЗИМУТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Основан в 2012 г.

№ 3 (4)

2013

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Некоммерческое партнерство «Институт направленного образования»

Главный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместители главного редактора

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
Комар Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия

Базылюк Анатолий Васильевич, доктор экономических наук, профессор
Безуглый Игорь Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
Гришова Инна Юрьевна, доктор экономических наук, профессор
Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент
Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Малютин Константин Геннадьевич, доктор физико-математических наук, профессор
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор
Мишук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
Прудской Владимир Григорьевич, доктор экономических наук, профессор
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник
Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Чирва Ольга Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент

Ответственный секретарь

Полтарецкий Денис Александрович

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций ПИ ФС77-55683 от 21.10.2013 г.

Компьютерная верстка:
А.А. Коростелёв

Технический редактор:
А.А. Коростелёв

Адрес редакции: 445009,
Россия, Самарская область,
г. Тольятти,
улица Комсомольская, 84А

Тел.: (8482) 69-46-47

E-mail: kaa1612@yandex.ru

Сайт: <http://napravo.ru>

Подписано в печать 12.11.2013.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 5,8.
Тираж 500 экз. Заказ 2-17-12.

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Главный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук (Тольяттинский государственный университет, Россия)

Заместители главного редактора

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор (Тольяттинский государственный университет, Россия)

Комар Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Редакционная коллегия

Базылюк Анатолий Васильевич, доктор экономических наук, профессор (Национальный транспортный университет, Киев, Украина)

Безуглый Игорь Владимирович, кандидат экономических наук, доцент (Черниговский государственный институт экономики и управления, Украина)

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник (Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)

Бородин Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор (Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия)

Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор (Академия пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Черкассы, Украина)

Гришова Инна Юрьевна, доктор экономических наук, профессор (Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)

Денисенко Николай Павлович, доктор экономических наук, профессор (Киевский национальный университет технологии и дизайна, Украина)

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Винницкий торгово-экономический институт, Украина)

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор (Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)

Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент (Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)

Курмаев Петро Юрьевич, доктор экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Лыч Владимир Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Киевский национальный университет строительства и архитектуры, Украина)

Малютин Константин Геннадьевич, доктор физико-математических наук, профессор (Сумской государственный университет, Украина)

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор (Киевский национальный экономический университет, Украина)

Мингалева Жанна Аркадьевна, доктор экономических наук, профессор (Национальный исследовательский Пермский государственный политехнический университет, Россия)

Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент (Уманский национальный университет садоводства, Украина)

Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет, Украина)

Прудской Владимир Григорьевич, доктор экономических наук, профессор (Национальный исследовательский Пермский государственный университет, Россия)

Рождко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент (Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)

Россоха Владимир Васильевич, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник (Институт аграрной экономики НАН Украины, Киев, Украина)

Сироткин Владислав Борисович, доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия)

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор (Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент (Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, доцент (Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)

Чирва Ольга Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОЦЕССЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ Голуб Татьяна Ивановна.....	5
ВИДЫ РИСКОВ Затолокин Игорь Александрович.....	7
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ РИСКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ Коваленко Оксана Григорьевна.....	11
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ Музыченко Анатолий Степанович, Бержанир Анатолий Леонидович.....	14
ФОРВАРДНЫЙ КОНТРАКТ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО РЫНКА УКРАИНЫ Олейник Екатерина Андреевна.....	17
ХЕДЖИРОВАНИЕ И АРБИТРАЖ НА РЫНКЕ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК Полтева Татьяна Владимировна.....	19
СВЯЗЬ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С ЭТАПАМИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ Симонова Вероника Сергеевна.....	22
РОЛЬ НАЛОГОВЫХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ Хайбулаева Екатерина Омаргаджиевна.....	25
ТЕНДЕНЦИИ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ Хоменко Андрей Дмитриевич.....	28
ИНТЕГРАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В УКРАИНЕ Чирва Ольга Григорьевна.....	31
ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ ТЕРРИТОРИЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ НОРМИРОВАНИЕ Юрина Владлена Сергеевна, Кудинова Галина Эдуардовна, Кудинова Наталья Андреевна.....	35
Наши авторы.....	37

CONTENT
**THE PROCESSES OF DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF STATE PROTECTIONISM
IN THE AGRICULTURAL SECTOR**

Golub Tatyana Ivanovna.....5

TYPES OF RISKS

Zatolokin Igor Aleksandrovich.....7

ECONOMIC ESSENCE OF BANKING RISKS AND THEIR CLASSIFICATION

Kovalenko Oksana Grigoryevna.....11

INSTITUTIONALISATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP SYSTEM IN UKRAINE

Muzychenko Anatolij Stepanovich, Berzhanir Anatolij Leonidovich.....14

**FORWARD CONTRACT AS A FORM OF ECONOMIC COORDINATION OF INTERACTION
BETWEEN SUBJECTS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL MARKET**

Oliynik Catherine Andreevna.....17

HEDGING AND ARBITRATION IN THE MARKET OF DEPOSITORY RECEIPTS

Polteva Tatiana Vladimirovna.....19

**RELATIONS BETWEEN ENTERPRISE'S LIFE CYCLE AND FORMATION STAGES
AND COMPETITIVENESS POTENTIAL MANAGEMENT OF RETAIL ENTERPRISES
OF THE CONSUMER COOPERATION SYSTEM**

Simonova Veronica Sergeevna.....22

ROLE OF THE TAX SYSTEM FOR STIMULATION OF INNOVATION

Khaibulaieva Kateryna Omargadjievna.....25

**TENDENCIES OF EDUCATIONAL SERVICES MARKET ECONOMIC CONDITION OF HIGHER
EDUCATION INSTITUTIONS**

Khomenko Andrey Dmitrievich.....28

**INTEGRATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF BUILDING RURAL CREDIT COOPERATIVES
SYSTEMS IN UKRAINE**

Chyrva Olga Grigorievna.....31

**INNOVATIONS IN MANAGEMENT OF NATURE PROTECTION ACTIVITY. ECOLOGICAL
AUDIT OF TERRITORIES AND ECOLOGICAL RATIONING**

Yurina Vladlena Sergeevna, Kudinova Galina Eduardovna, Kudinova Natalia Andreevna.....35

Our authors.....37

Аннотация: В статье проанализированы методические подходы к формированию направлений государственной поддержки аграрного сектора на основе определения основного функционирования механизма и принципов разработки государственного протекционизма. Определены рычаги и объекты влияния, содержание аграрного протекционизма.

Ключевые слова: государственная поддержка, аграрный сектор, протекционизм.

Аграрный сектор экономики Украины является сегодня профилирующим направлением развития всей экономики страны, с одной стороны, с другой - это наименее защищенный сектор национальной экономики. Преодоление последствий социально-экономического кризиса, охватившего все страны мира и ужесточившего условия функционирования аграрного сектора экономики, объективно требует эффективного механизма государственного регулирования, особая роль в котором отводится аграрному протекционизму.

Именно поэтому, самыми актуальными являются вопросы выбора инструментов поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей и путей выхода аграрной отрасли из затяжного кризиса из-за применения мер государственного протекционизма.

Значительная часть известных отечественных и зарубежных ученых - экономистов посвящают свои труды изучению проблемы государственной поддержки деятельности предприятий аграрного сектора и его улучшению. Однако имеющийся опыт свидетельствует о целом ряде нерешенных проблем. Необходимость поиска эффективных путей решения данной проблемы обусловили актуальность темы исследования и послужили основой ее выбора.

Синтез и анализ методов создания механизма государственной поддержки товаропроизводителей аграрного сектора на основе государственного протекционизма.

Государственная поддержка аграрного сектора экономики заключается в том, что страна путем применения административных, экономических и правовых рычагов регулирует поведение сельскохозяйственного товаропроизводителя, определяет перспективы развития аграрного сектора экономики, выполняет направляющую роль в реализации долгосрочных программ развития. Переходный период в аграрной экономике требует оптимального сочетания государственной защиты и рыночных рычагов.

В условиях трансформационной экономики значительное место следует уделить индикативному планированию, разработке и реализации целевых программ регионального развития, прямому регулированию цен, контролю за условиями труда. Но, увы, механизм государственного протекционизма аграрного сектора остается несовершенным. В этом важную роль играет создание нормативно-правовой базы, на что указывает значительное количество нормативно-правовых актов, принятых в последние годы с целью повышения эффективности функционирования сельского хозяйства.

Государственная поддержка аграрного сектора характеризуется ростом бюджетных расходов в номинальном выражении. Тем не менее, хотя бюджетные расходы и немалые, уровень совокупной поддержки, которую фактически получает сельскохозяйственная отрасль, практически очень низкий [1].

Имеются разные методы государственной поддержки рыночной экономики, которые можно объединить в две группы: прямые (административные) и косвенные (экономические). Применение этих методов зависит от социальных, исторических, политических, экономических условий, структуры экономики и состояния развития [2]. Поэтому механизм государственного регули-

рования экономики в каждой стране имеет свои особенности.

По формулированию В. Норта, смысл протекционизма заключается в создании государственных законодательных актов или рыночных стимулов, которые используются для контроля за решениями предприятий в области ценообразования, сбытовой политики или методов и объемов производства [3].

Анализ трансформации аграрной политики в зарубежных странах позволяет сделать вывод, что использование в Украине в последние годы таких инструментов государственного протекционизма как: фиксированный сельскохозяйственный налог, сокращение финансирования многих аграрных программ, дорогой кредит - не могло обеспечить восстановление технологического базиса отрасли, что лишает предприятий возможности наращивать конкурентные преимущества.

Государство, роль которого в обеспечении продовольственной безопасности растет, не может позволить разорения аграрных товаропроизводителей из-за их общественной зависимости не только от природных ресурсов, но и от колебаний рынка и конкуренции. К тому же неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию, приводит к такому явлению: в урожайные годы сельские жители из-за удешевления продукции могут терять больше дохода, чем в годы с неблагоприятными погодными условиями. Поэтому особенности государственного протекционизма аграрного сектора экономики региона формирует механизм развития сельского хозяйства, который предусматривает наличие взаимосогласованных частей, таких как: нормативно-правовые рычаги; бюджетно-финансовое регулирование и целевая поддержка отдельных регионов - лидеров и регионов среднего и депрессивного развития, государственные региональные программы развития, создание и развитие специальных экономических зон в определенных регионах, развитие межрегионального и приграничного сотрудничества [5, 6].

Государственные региональные программы разрабатываются с целью активизации хозяйственной деятельности и развития государственных рыночных отношений в регионах, обеспечения структурной перестройки агропромышленных комплексов; решения проблем социального характера, связанных с занятостью сельского населения, развития социальной инфраструктуры; ликвидации локальных социально - экономических кризисов, создания условий для экологической безопасности в регионе [7].

Поэтому, просмотрев вышесказанное, можно сказать, что методическую поддержку мер государственного протекционизма образуют основные нормативные акты, определяющие задачи и цели государственной поддержки аграрной отрасли. Здесь можно согласиться с мнением академика Демьяненко Н.Я., который определил первоочередные вопросы государственного протекционизма, требующие немедленного решения:

1. Самым первым остается создание механизма и поиск инструментов поддержки сельскохозяйственных предприятий. Для этого следует обеспечить конкурентоспособное производство продукции растениеводства и животноводства, в первую очередь обеспечивающих

продовольственную безопасность страны.

2. Обеспечение притока зарубежных инвестиций на восстановление ресурсного потенциала предприятий, создание современной производственной и рыночной инфраструктуры, создания интеграционных формирований с привлечением банковского капитала и научных учреждений, создания инновационных производств.

3. Инновационное развитие, что будет обеспечиваться производством самых новых товаров, привлечением высококвалифицированных кадров, развитием сельских территорий [8].

Поэтому даже после вступления в ВТО, Украине следует принять первоочередные меры по следующим позициям:

- правовое закрепление и обеспечение принципа своевременности и достаточности объемов финансирования принятых государственных и региональных программ;

- установление четких нормативов по отдельным, определенных государством, направлениям развития и разработка мер наказания за их невыполнение;

- ввод в действие систему мониторинга, отчетности и аудита за расходованием бюджетных средств на всех уровнях. Но самым главным событием возрождения аграрной сферы экономики является усиление антимонопольной защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей. Решить эту проблему помогло бы, перегруппировка сельскохозяйственных предприятий по распределению средств бюджетной поддержки с установлением жестких критериев и форм подтверждения монопольных действий по внесенным в перечень товаропроизводителей. Так, например, в странах Европейского Союза (ЕС) при бюджетном финансировании сельского хозяйства уделяется внимание именно программному планированию и проверкам по использованию предоставленных средств.

Поэтому, проанализировав способы государственной защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей, можно определить главные принципы разработки и функционирования механизма государственного протекционизма:

- принятие и разработка научно обоснованных программ, заранее выбранных государством по их приоритетности по развитию аграрного сектора;

- целеустремленность и обязательная гарантированность государственной поддержки с обеспечением обратной связи в виде своевременной отчетности;

- равнозначность всех форм собственности сельскохозяйственных товаропроизводителей на получение государственной помощи;

- основными принципами государственного регулирования экономики должны быть: во-первых, самое минимальное вмешательство государственных органов в экономические процессы, во-вторых, влияние соответствующих властных структур на развитие социально-экономических процессов, которое осуществляется с помощью устанавливаемых государством экономических регуляторов и нормативов.

- защита интересов отечественных товаропроизводителей путем:

- а) стимулирования экспорта конкурентоспособной продукции, прежде всего перерабатывающих отраслей промышленности;

- б) осуществления политики защиты внутреннего рынка от импорта продовольствия и материально – технических ресурсов, для производства которых Украина имеет возможности, вводя тарифы на ее соответствующие отечественные разновидности. Тариф является целесообразным по сравнению с квотой, ведь он повышает цену на внутреннем рынке по сравнению с мировой только на размер собственно тарифа и никогда не превышает этого уровня. В то время при квоте любое увеличение внутреннего спроса вызовет неограниченный рост внутренней цены, поскольку удовлетворение этого спроса за счет импорта невозможно [9; 10].

- активного содействия государства охране и повышению плодородия почв, защиты окружающей среды, развития селекции, племенного дела и семеноводства; осуществления противозерозионных мероприятий, развития науки и осуществления научной деятельности в сфере агропромышленного производства.

- развития социальной сферы села, улучшения условий жизни на селе. Целесообразно существенно увеличить объемы государственных капитальных вложений в строительство жилья, детских дошкольных учреждений, общеобразовательных школ, дорог с твердым покрытием, газовых сетей [8].

- регулирования процессов приобретения земли и имущества в агропромышленном комплексе.

- содействия реформированию организационных форм хозяйствования, которые соответствуют рыночным условиям.

Одним из эффективных мер государственного протекционизма, что обеспечит создание возможностей для решения многих проблем - это разработка экспортноориентированной стратегии развития аграрного рынка. Это обеспечит, во-первых, направление средств от экспорта на закупку технологического оборудования для производства средств производства нового уровня. Это будет способствовать импортозамещению в сфере технологической отрасли производства, созданию новых рабочих мест, а значит, и повышению спроса, удешевлению ресурсов.

- Во-вторых, промышленное производство, по возможности, целесообразно размещать в сельской местности, что положительно повлияет на социально - экономическое положение населения.

- В-третьих, конкуренция на внешних рынках и существующие требования международных организаций, в частности ВТО, к условиям производства, способствовать улучшению качества сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

Для стран, которые свое будущее связывают с интеграционными процессами, в частности вхождением в ЕС, в том числе и для Украины, этот процесс также предусматривает постоянную корректировку протекционистской политики, как на национальном, так и межгосударственном уровне. Речь идет о формировании нового рыночного пространства и агропродовольственного региона, функционирующих на единых правилах и нормах ЕС. При таких условиях совершенствование политики аграрного протекционизма должно происходить: во-первых, в сторону повышения конкурентоспособности субъектов отечественного аграрного рынка, в результате достижения положительных изменений баланса экспортно-импортных операций. При этом логика действий правительства должна быть направлена на кардинально новые меры, среди которых важное место должна занимать система квотирования и субсидирования производства стратегически важных видов продукции сельского хозяйства и, во-вторых, учитывая функциональную роль сельского хозяйства, восприятие его не только с позиции выполнения функции производства продовольственных продуктов, но и производителя общественных благ, базового института сельского развития, фундамента исторических традиций и образа жизни определенной социальной прослойки населения, является основным носителем духовных ценностей современного общества [1].

Именно последний аспект следует выделить, поскольку он требует особого приоритета протекционистской поддержки государства путем, например, использования финансовых ресурсов специально созданных в ЕС фондов, в частности Европейского фонда сельского развития. В связи с приведенным аргументом «на разных уровнях государственного управления меры поддержки должны дополнять друг друга и способствовать обеспечению эффективного функционирования сельскохозяйственной экономики, реализации социально - демографиче-

ской и социальной политике на селе» [5].

Прежде всего, внимание акцентируется на ряде протекционистских мер нетарифного характера (эмбарго, квотирование, добровольные ограничения и т.д.), путем которых, например, ограничивается импорт генетически модифицированной продукции в страны - члены интеграционного объединения, или продукции, по экологическим, санитарным, фитосанитарным или ветеринарным нормам не соответствует европейским и мировым стандартам и несет в себе определенные риски для потребителей.

Таким образом, по рассмотренному выше материалу, в странах мира, с учетом их национальных интересов происходит протекционистская поддержка сельского хозяйства как ключевой отрасли экономики, не отрицается мировым сообществом, однако, корректируется в сторону изменения ее классических аргументов. Среди большой совокупности предпосылок эффективного развития национальной аграрной политики, где должны закладываться новые принципы аграрного протекционизма, не противоречащие условиям рыночной интеграционной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственные программы поддержки аграрного сектора: проект «Реформа в области сельского хозяйства, совершенствование нормативно – правовой базы». М.: USAID, 2007. 44 с.
2. Аграрный сектор Украины на пути к евроинтеграции: Монография / Авт. Кол.: Бетли М. и др.; Ужгород: ИВА, 2006. 496 с.

3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт: Пер.з англ. И. Дзюб. М.: Финансы, 2000. 198 с.
4. Диесперов В. Возрождение сельского хозяйства – общенациональное дело. Электронный ресурс / Диесперов В. Режим доступа: <http://komukr.kpu.net.ua>.
5. Аграрный протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений. Науч. тр. ВИАПЫ им. А.А. Никонова; Вып. 17. М.: ВИАПЫ, ЭРД, 2007. 472 с.
6. Горбик А. А. Аграрная реформа в Украине XVI -XX вв. / Горбик А. А. М.: Институт истории Украины НАН Украины, 1997. 63 с.
7. Аграрная политика Украины: обзор и перспективы / Артюшин В., Чапко И., Кобута И., и др. // Актуальные вопросы аграрной политики: сб. работ 1999-2002, сост.: В. Демьянчук, О. Шевцов, В. Артюшин. М.: 2002. С. 100 - 174.
8. Демьяненко М.Я. Финансовые проблемы формирования и развития аграрного рынка: доклад на Девятом годовом собрании Всеукр. конгресса ученых экономистов - аграрников 26-27 апреля 2007 г. / М. Я. Демьяненко // Экономика АПК. 2007. № 5. С. 4-13.
9. Чушкаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 36-39.
10. Денисенко А. А. Обеспечение эффективной системы государственного регулирования аграрного производства / А. Денисенко // Экономика АПК. 2003. № 8. С. 89-96.

THE PROCESSES OF DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF STATE PROTECTIONISM IN THE AGRICULTURAL SECTOR

©2013

*T.I. Golub, post - graduate student
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)*

Annotation: The analyzes the methodological approaches to the formation of areas of state support to the agricultural sector by identifying the basic operation of the mechanism and the design principles of state protectionism. Defined arms and objects influence the content of agricultural protectionism.

Keywords: government support, the agricultural sector, protectionism.

УДК 336.012.23

ВИДЫ РИСКОВ

© 2013

*И.А. Затолокин, мастер службы эксплуатации газового хозяйства Ставропольского района, магистрант Тольяттинского государственного университета
Филиал «Тольяттигаз» ООО «СВГК», Тольятти (Россия)*

Аннотация: Понятие риска, классификация рисков по фактору возникновения, по времени возникновения, по характеру учета, по характеру последствий и т.д.

Ключевые слова: риск, классификация рисков, последствия рисков, производственный риск, коммерческий риск, страховой риск.

Риски возникают в деятельности любого хозяйствующего субъекта и требуют постоянного анализа, контроля и поиска оптимальных решений в области управления ими. Риски неизбежно сопровождают все направления и сферы деятельности любой организации, вследствие этого неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления любой компанией, стремящейся стать лидером на рынке должен стать риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами [1].

Для безопасной работы в мире экономики, субъекту предпринимательской деятельности необходимо решать на ответственное внедрение технических новшеств и на решающие, нетривиальные действия, а это, в свою очередь, усиливает риск.

В Законе Российской Федерации (далее по тексту – РФ) «О предприятиях и предпринимательской деятельности» понятие «предпринимательство» определяется как «...инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляется на свой

страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли» [2].

Таким образом, даже законодательно установлено, что ведение любой предпринимательской деятельности связано с некоторым риском.

Для правильной оценки риска необходимо познакомиться с множеством видов рисков и научиться управлять ими для достижения значительных, эффективных результатов на рынке, для повышения конкурентоспособности и для финансовой стабильности хозяйствующего субъекта.

Вышесказанным определяется актуальность рассмотрения данного вопроса.

Риск - это деятельность, тесно связанная с грамотной оценкой неопределенного результата в ситуации неизбежного выбора, в процессе которого имеется возможность как качественно, так и количественно дать оценку вероятности достижения результата, неудачи или отклонения от цели.

В общем понятии, риском можно назвать некую возможность появления неблагоприятной ситуации, повлекшую за собой разного рода потери, неудачи, утраты. К примеру, потеря имущества в бытовом плане или неполучение желаемого дохода в предпринимательской деятельности.

Риск – сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда и противоположных основ. Это обуславливает существование целого ряда различных определений понятия «риск», в разной мере соответствующих сфере их применения. До сих пор в науке отсутствует универсальная трактовка этого понятия. Идут трудные дискуссии, посвященные проблемам риска, ибо само понятие еще не нашло однозначной интерпретации [3, с.130].

Чаще всего понятие риска связывают только с отрицательным результатом. На наш взгляд, при формулировке понятия риска так же необходимо учитывать возможность получения и положительного результатах

В журнале «Менеджмент в России и за рубежом» кандидатом экономических наук А.А. Костиным приводится в виде таблицы классификация формулировок понятия «риск», данную современными учеными. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной экономической практике и управленческой деятельности.

Таблица 1 - Сравнительный анализ понятия «риск» [4, с.34]

Авторы	Определение понятия «риск»
Альгин А.П.	Деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели
Голубева А.И., Сологубова Л.В.	Образ действий в неясной, неопределенной обстановке, когда возможен успех, а положительный результат самого риска носит закономерный характер
Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И.	Вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления или появление дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной или финансовой деятельности
Дегтярева О.И.	Сочетание возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов
Миринь Л.А.	Осознанная опасность (угроза) наступление в любой системе негативного события с определенным во времени и пространстве последствиями
Ойгензихт В.А.	Оценка человеком поступка, действий как сознательный выбор с учетом возможных альтернатив
Райзберг Б.А.	Величина возможного убытка.
Тешке Х., Шелле Х.	Вынужденный образ действий в условиях неопределенности, ведущий в конечном результате к преобладанию успеха над неудачей
Шахов В.В.	Гипотетическая возможность наступления ущерба
Чалый-Прилуцкий В.А.	Действие (деяние, поступок), выполняемое в условиях выбора (в ситуации выбора в надежде на счастливый исход), когда в случае неудачи существует возможность оказаться в худшем положении, чем до выбора (чем в случае несовершенства этого действия)
Черкасов В.В.	Возможная опасность случайного появления отрицательных последствий
Азрилиян А.Н.	Возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий

Таким образом, можно заметить связь риска с вероятностью и неопределенностью. К примеру, при осуществлении своей деятельности предприятие ставит определенные цели – сколько следует вложить с целью получения прибыли и планирует свою деятельность. Но, выбирая ту или иную стратегию развития, предприятие может потерять свои средства и не получить запланированных доходов.

Любое исследование категории «риск» в какой-то

мере касаются вопросов его классификации. Но, как и при определении многих категорий, к настоящему времени в экономической теории еще не разработано общепринятой и одновременно достаточно исчерпывающей классификации понятия «риск».

Классификация в общем виде – это систематизация каких-либо элементов по группам в зависимости от выбранного признака. Соответственно, риски тоже можно классифицировать по разным признакам. Отсюда следует, что классификация рисков означает систематизацию множества рисков на основании признаков и критериев, которые позволяют объединить подмножества в более общие понятия рисков. Вопросами классификации рисков занимались такие ученые как Н.Б. Ермасов, С.В. Ермасов, И.Н. Шапкин, М.А. Рогов, Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. Сложность классификации рисков объясняется, кроме их многообразия, также появлением новых видов рисков по мере экономического, социального, технологического развития современного мира [3, с.132].

Для любой классификация важным вопросом является определение признаков, по которым она будет проведена, так как от правильного выбора признаков будет зависеть полнота классификации.

На наш взгляд, классифицировать риски можно по времени возникновения, по основным факторам возникновения, по характеру учета и по характеру последствий, по сфере возникновения и по ряду других признаков.

Рассмотрим отдельные классификационные группы.

По времени возникновения риски можно разделить на ретроспективные, текущие и перспективные. Для того, чтобы более точно прогнозировать текущие и перспективные риски, крайне необходим анализ ретроспективных рисков, их особенностей и способов снижения.

По факторам возникновения риски подразделяются на политические, экономические, социальные, экологические и профессиональные.

Политические риски - это риски, связанные с политической обстановкой на соответствующей территории и оказывающие существенное влияние на предпринимательскую деятельность хозяйствующих субъектов. К данным видам рисков можно отнести, например, закрытие границ, увеличение ввозных или вывозных таможенных пошлин, запрет на вывоз товаров, военные действия на территории страны и др.

Экономические (или коммерческие) риски - это риски, вызванные изменениями в экономике хозяйствующего субъекта или в экономике стран. Наиболее распространенными видами такого вида рисков являются изменения конъюнктуры рынка, несбалансированная ликвидность активов организации и другие.

Социальные риски — это риски, связанные с социальными кризисами и явлениями в обществе.

Экологические риски — это риски, связанные с вероятностью наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц.

Профессиональные риски — это риски, связанные с выполнением профессиональных обязанностей, например, риски, связанные с профессиональной деятельностью врачей, нотариусов и т.д.

По характеру учета риски подразделяются внешние и внутренние.

Внешние (систематические или рыночные) риски – это риски, непосредственно не зависящие от собственной деятельности хозяйствующего субъекта. Здесь можно выделить достаточно большое количество факторов, влияющих на уровень внешних рисков. Это, например, смена отдельных стадий экономического цикла, изменение конъюнктуры финансового рынка, социальные, географические, политические и другие факторы и в ряд других, на которые предприятие в своей деятельности повлиять не может. К этой группе рисков могут быть отнесены инфляционный риск, процентный риск, валют-

ный риск, налоговый риск.

Внутренние (несистематические или специфические) риски – это риски, обусловленные непосредственной деятельностью хозяйствующего субъекта. Уровень данного вида рисков определяется деловой активностью руководящих органов организации, их выбором стратегии маркетинговой, сбытовой, налоговой политики и ряда других решений.

Так, например, при налоговом планировании риски зависят только от правильной системы управления предприятием. Основной проблемой налогового планирования в коммерческих структурах является то, что при снижении одних налоговых рисков, прочие – могут возрасти. Поэтому наиболее эффективным способом увеличения прибыльности является не механическое сокращение налогов, а построение эффективной системы управления предприятием [5].

Существует широкий спектр причин возникновения внешних и внутренних рисков (таблица 2).

Таблица 2 - Основные причины возникновения внешних и внутренних рисков

Риски	Основные причины возникновения	Объект направления
Внешние (систематические или рыночные) риски		
Страховый	Нестабильность государственной власти, особенности государственного законодательства, национализация и т.п.	Имущество, имущественный интерес
Валютные	Изменение валютных курсов, валютного регулирования	Имущественный интерес
Налоговый	Изменение налоговой политики, налоговых ставок	Имущественный интерес
Форс-мажорные	Природные катастрофы, войны, революции, путчи	Имущество, имущественный интерес, человек
Внутренние (несистематические или специфические) риски		
Организационный	Низкий уровень организации, ошибки планирования, прогнозирования, слабое регулирование, плохая организация труда сотрудников и т.д.	Имущество, имущественный интерес, человек
Ресурсный	Нехватка производственных запасов, срывы поставок, недостаточная квалификация рабочей силы, отсутствие запаса прочности по ресурсам	Имущество, имущественный интерес, человек
Инвестиционный	Риски реального инвестирования: перебои в поставках стройматериалов, ошибки в разработке инвестиционного проекта строительства или реконструкции, неудачный выбор месторасположения строительства Портфельные риски: изменение условий контракта, ошибки в выборе объектов инвестирования, неправильный подбор финансовых инструментов	Имущество, имущественный интерес, человек
Кредитный	Невозврат долга и процентов по нему, невыполнение условий кредитного договора, невольное банкротство заемщика, изменение платежеспособности заемщика	Имущественный интерес
Инновационный	Неправильный выбор нововведений, неверные расчеты, применение научно-технических новшеств	Имущественный интерес
Правовые	Используемые лицензии, патентные права, невыполнение контрактов, судебные процессы с внешними партнерами, внутренние судебные процессы	Имущество, имущественный интерес, человек

По характеру последствий риски подразделяются на чистые риски и риски спекулятивные (или динамические).

Чистые риски определяются тем, что практически постоянно несут в себе потери для предпринимательской деятельности. Причинами таких рисков могут стать разные факторы, такие, например, как войны, стихийные бедствия и т.д.

Спекулятивные или динамические риски определяются тем, что могут нести в себе как потери, так и дополнительную прибыль для организации. Причина подобных рисков кроется, например, в изменении конъюнктуры рынка, в колебаниях курсов валют и т.д.

Классификация рисков по сфере возникновения, является самой многочисленной группой. В соответствии со сферами предпринимательской деятельности обычно выделяют производственные, коммерческие, финансовые, страховые и другие риски. Рассмотрим эти виды рисков.

Производственные риски – это риски, связанные с невыполнением хозяйствующим субъектом своих договорных обязательств по производству и поставке продукции, товаров, работ и услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного или даже негативного воздействия внешней среды. Наиболее важными причинами появления такого вида рисков можно выделить такие, как снижение объемов производства, рост материальных или других затрат, уплата повышенных налогов, повреждение оборудования и другие

Коммерческие риски - это риски, возникающие в процессе реализации товаров и услуг, как произведенных самим хозяйствующим субъектом, так и приобретенных на стороне. Причиной возникновения подобного вида рисков являются такие факторы, как снижение объема продаж по причине изменения конъюнктуры рынка, повышение закупочной цены, повышение издержек обращения и другие.

Финансовые риски – это риски, связанные с возможностью невыполнения хозяйствующим субъектом своих финансовых обязательств. Наиболее существенными причинами возникновения финансовых рисков являются дефолт финансового портфеля по причине изменения валютных курсов, неосуществление платежей контрагентами и другие.

Страховые риски - это риски, в результате которых у страховщика возникает обязанность выплатить страховое обязательство, определенное договором о страховании. Результатом подобного риска является убыток, вызванный неэффективной страховой деятельностью.

Помимо вышеперечисленных рисков существует большое количество видов и классификаций. Все они отличаются в зависимости от деятельности организации или предпринимателя [6-11]. В таблице 3 представим отдельные классификационные группы рисков.

В рамках данной статьи хотелось бы отметить, что в условиях современной финансовой жизни хозяйствующих субъектов существует множество рисков, с которыми они сталкиваемся постоянно. Очень важно вовремя принять верное решение, проанализировав риск, стараясь постоянно сдерживать его или не дать ему развиваться, чтобы не нанести огромный урон предприятию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Курилова А.А. Риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами и теория активных систем // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. -2013. - № 1 (12). С. 85-88.
2. Закон РСФСР от 25.12.1990 № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (утратил силу).
3. Ермасова, Н.Б., Ермасов С.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2010. – 621с. – (Совны наук).
4. Костин, А.А. Риск-менеджмент в таможенном

Таблица 3 – Классификация видов рисков по отдельным признакам

Классификационный признак	Виды рисков	Характеристика рисков
По роду опасности	Техногенные	Риски, которые непосредственно связаны с производственно-хозяйственной деятельностью человека, например, загрязнение окружающей среды
	Природные	Риски, не зависящие от производственно-хозяйственной деятельности человека, например, наводнение или землетрясение
	Смешанные	Риски, которые представляют собой события, имеющие природный характер, но связанные с производственно-хозяйственной деятельностью человека, например, оползень, связанный со строительными работами, произведенными с нарушением технологий
По возможности предвидения	Прогнозируемые	Риски, связанные с циклическим развитием экономики, сменой стадий конъюнктуры финансового рынка, прогнозируемым развитием конкуренции и т.п. Предсказуемость рисков носит относительный характер, так как прогнозирование со 100%-ным результатом исключает рассматриваемое явление из категории рисков. Например, инфляционные риски, процентные риски и некоторые другие их виды
	Непрогнозируемые	Риски, которые отличаются полной непредсказуемостью проявления, например, форс- мажорные риски, налоговые риски и др.
	Регулируемые в рамках предприятия	Риски, по которым предприятие имеет законодательные возможности влиять на результаты
	Нерегулируемые в рамках предприятия	Риски, по которым предприятие не имеет законодательных возможностей влиять на результаты
По размеру возможного ущерба	Допустимые	Потери по данным видам рисков не превышают расчётной суммы прибыли по осуществляемой операции
	Критические	Потери по данным видам рисков не превышают расчётной суммы валового дохода по осуществляемой операции
	Катастрофические	Потери по данным видам рисков определяются частичной или полной утратой собственного капитала (может сопровождаться утратой заёмного капитала)
По сложности исследования	Простые	Риски, не расчленимые на отдельные его подвиды, например, инфляционные риски
	Сложные	Риски, состоящие из комплекса подвидов, например, инвестиционные риски (риски инвестиционного проекта и риски конкретного финансового инструмента)
По финансовым последствиям	Влекущие только экономические потери	Риски, несущие только отрицательные последствия (потеря дохода или капитала)
	Влекущие упущенную выгоду	Предприятие в силу сложившихся объективных и субъективных причин не может осуществить запланированную операцию, например, при снижении кредитного рейтинга предприятие не может получить необходимый кредит
	Влекущие как экономические потери, так и дополнительные доходы («спекулятивный финансовый риск»)	Риски, присущие, как правило, спекулятивным финансовым операциям, например, риски реализации реального инвестиционного проекта, доходность которого в эксплуатационной стадии может быть ниже или выше расчётного уровня
По характеру проявления во времени	Постоянные	Риски, которые характерны для всего периода осуществления операции и связаны с действием постоянных факторов, например, процентные риски, валютные риски и т. п.
	Временные	Риски, носящие перманентный характер, возникающие лишь на отдельных этапах осуществления финансовой операции, например, риски неплатёжеспособности предприятия
По возможности страхования	Страхуемые	Риски, которые могут быть переданы в порядке внешнего страхования соответствующим страховым организациям
	Нестрахуемые	Риски, по которым отсутствует предложение соответствующих страховых продуктов на страховом рынке
По частоте реализации	Высокие	Риски, для которых характерна высокая частота наступления ущерба
	Средние	Риски, для которых характерна средняя частота нанесения ущерба
	Малые	Риски, для которых характерна малая вероятность наступления ущерба

деле: основные проблемы и перспективы использования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. - № 4.

5. Быкова Н.Н Налоговая оптимизация как составляющая налогового планирования // Вестник СамГУПС.- 2009. - Т. 1. № 6. С. 24а-29.

6. Помелов Д.В. Понятие риска. Сущность и способы управления рисками предприятий производственной сферы. Хеджирование как эффективный механизм защиты // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 27-29.

7. Ефимцева Т.В. Риск как специфическая черта инновационного права // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 202-204.

8. Мазанова О.А. О необходимости совершенствования системы показателей ликвидности в банковском секторе // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С.

19-22.

9. Бородин А.И., Бильчак Е.В. Концептуальная модель управления экологическими рисками // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 20-23.

10. Сидорова А.К. Понятие, сущность и факторы, влияющие на возникновение экономических рисков // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 30-32.

11. Евстратов Р.М. Анализ основных экономико-математических моделей оценки финансовых рисков коммерческих организаций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 56-59.

© 2013

I.A. Zatolokin, the master of service operation of gas facilities Stavropol region,
Togliatti State University undergraduate
Branch «Tolyattigaz» LLC «SVGK», Togliatti (Russia)

Annotation: The concept of risk, risk classification by a factor of occurrence, time of occurrence, taking into account the nature, the nature of the effects, etc.

Keywords: risk, classification of risks, the effects of risk, production risk, commercial risk, insurance risk.

УДК 336.71

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ РИСКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

© 2013

О.Г. Коваленко, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация: Коммерческие банки при осуществлении своей деятельности, так как и любые хозяйствующие субъекты, действующие в условиях рыночной экономики, нацелены на получение максимальной прибыли. Однако следует иметь в виду, что практически любая проводимая банком операция сопровождается риском понести убытки. В статье рассмотрена экономическая сущность банковских рисков. Особое внимание уделено классификации банковских рисков.

Ключевые слова: риск; классификация; банк; банковский риск.

Банковский риск – это вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций.

Толкование банковских рисков до сих пор является неоднозначным. В отечественной экономической литературе можно встретить самые различные определения риска, но все они сводятся к одному – вышеприведенному [1].

Коммерческий банк (далее – банк), как и любые хозяйствующие субъекты, действующие в условиях рыночной экономики, при осуществлении своей деятельности нацелен на получение максимальной прибыли. Помимо того, что деятельность банка подвергается влиянию общих рисков, свойственных хозяйствующим субъектам, для него характерны риски, вытекающие из специфики деятельности.

Специфика риска банковских операций заключается в том, что та степень риска, которую банк принимает на себя, в значительной степени определяется той степенью риска, которую он объективно или субъективно получает от своих клиентов. Чем выше степень риска, присущего типу бизнеса клиентов банка, тем выше риск, который может ожидать банк, работая с этими клиентами [2]. Операции, связанные с привлечением на денежном рынке временно свободных средств и размещением их в различные виды активов (в том числе в кредиты) обуславливают особую зависимость коммерческих банков от финансовой устойчивости их клиентов, а также от состояния денежного рынка и экономики государства в целом. Стоит отметить, что сбор и анализ информации являются одними из самых важных составляющих при оценке банковского риска. Только после этого этапа можно приступить к выявлению факторов, которые могут привести к потенциальным убыткам банка, и измерению риска [3].

Можно отметить три основных причины роста интереса коммерческих организаций к управлению рисками:

1. Ужесточение нормативных требований.

Это касается в первую очередь объявленного ЦБ РФ курса на поддержание положений Базельского комитета (Базель III). Стандарты Базель III усиливает регулятивное давление на банковский менеджмент, заставляя банк обращать пристальное внимание на управление рисками. Устанавливаются новые нормативы достаточности капитала. Так доля собственного капитала, в который включается акционерный капитал и нераспределенная прибыль, должна составлять 4,5% риск-взвешенных активов. Напомним, что до этого Базельский комитет уста-

навливал только норматив достаточности собственного капитала в размере 8%.

2. Формирование банком положительного инвестиционного имиджа.

В связи с тем, что российские банки активно выходят на международные рынки, они нуждаются в привлечении инвестиций и, следовательно, заинтересованности контрагентов в заключении крупных сделок.

Потенциальные инвесторы и контрагенты для оценки устойчивости финансового учреждения изучают, в том числе и систему управления рисками, принятую банком [4].

3. Контроль рискового профиля, стабилизация доходности.

Кредитные организации испытывают потребность в анализе и управлении рисками в рамках своей основной деятельности. Для удержания соотношения «доходность-риск» на нужном уровне банк, прежде всего, нуждается в выработке собственного рискового профиля, то есть в определении того, каким рискам подвержен банк и какой уровень рисков менеджмент считает приемлемым. После принятия рискового профиля встает задача контроля рисков и удержания их на заданном уровне, что усложняется тем, что в поисках новых продуктов, способов повышения доходности, расширения клиентской базы достаточно велика вероятность недооценки рисков, что ведет к увеличению возможных потерь [5].

В процессе своей деятельности банки сталкиваются с различными видами рисков. В условиях широты сферы банковской деятельности и многообразия банковских продуктов и услуг, необходимо осуществлять классификацию банковских рисков. В зависимости от определенных критериев, ее можно представить следующим образом (табл.1)

Необходимо, прежде всего, разделять риски по их уровню. Так как банковский риск – это не только риск отдельно взятого банка, но и их совокупности, риски целесообразно рассматривать как на микро- так и на макроуровне. Величина потерь, факторы или время выхода из кризисной ситуации в каждом из этих случаев могут быть различными, как и инструменты управления рисками.

Риск банковского сектора экономики во многом связан с экономикой и политикой страны в целом, ее законодательной базой, а так же системой управления. Риски, которые охватывают экономику отдельно взятого банка, связаны с его конкретной деятельностью, умением эффективно управлять проходящими через него денежными потоками [6].

Осуществляя кредитные, расчетные, депозитные, валютные и другие операции, банк будет нести риски, связанные с каждым конкретным видом деятельности. Минимизируя данные риски, банки, с одной стороны, расширяют перечень своих продуктов и услуг, диверсифицируют деятельность, с другой — повышают качество своих операций.

Таблица 1. Классификация банковских рисков

Критерии классификации	Виды банковских рисков
Уровень риска	Риск на макроуровне отношений Риск на микроуровне отношений
Характер банковского продукта, услуг и операций	Риск по забалансовым операциям Кредитный риск Расчетный риск Валютный риск Операционный риск и др.
Степень обеспечения устойчивости развития банка	Риск несбалансированной ликвидности Процентный риск Риск потери доходности Риск потери конкурентоспособности Риск капитальной базы Риск – менеджмент
Факторы, образующие риск	Внешние риски (политические, экономические, демографические, социальные, географические и прочие). Внутренние риски (в основной и вспомогательной деятельности, связанные с активами и пассивами банка, с качеством управления и реализацией финансовых услуг.)
Сфера и масштаб действия риска	Риск, исходящий от страны Риск, связанный с деятельностью определенного типа банка Риск, связанный с деятельностью центров финансовой ответственности Риск, исходящий от банковских операций
Время возникновения	Ретроспективные риски Текущие риски Перспективные риски
Степень зависимости от банка.	Риск, зависимый от деятельности банка Риск, не зависимый от деятельности банка
Вид банка	Риск специализированного банка Риск отраслевого банка
Величина риска	Низкие риски Умеренные риски Полные риски
Состав клиентской базы	Риск, исходящий от крупных, средних и мелких клиентов Риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов
Характер учета операций	Риск по балансовым операциям Риск по внебалансовым операциям

Существенное значение для повышения эффективности деятельности банка имеет классификация рисков в зависимости от степени обеспечения его устойчивого развития. От того, как банки управляют своей ликвидностью, формированием капитальной базы, согласуют процентную политику по активным и пассивным операциям, умеют организовать свою работу и обеспечить высокую конкурентоспособность на рынке банковских продуктов и услуг, зависит сбалансированное, стабильное и устойчивое функционирование кредитного учреждения в экономике страны. К сожалению, на данный момент управлению основными параметрами банковской деятельности руководство банков уделяет не столь большое значение, как этого требует экономика. Поэтому, российские коммерческие банки в своем большинстве не являются конкурентоспособными, и требуются значительные усилия по совершению управления рисками по этим основополагающим направлениям деятельности [7].

С позиции целей управления рисками в банковской деятельности необходимо выделять факторы, от которых зависят риски. В данном случае традиционно выделяются внешние и внутренние риски.

В состав внешних рисков обычно входят политические, экономические, отраслевые, демографические, социальные, географические и прочие риски.

Политические риски могут быть связаны с угрозой смены политического режима, национализации или экспроприации имущества без соответствующей компенсации потери капитала; возможными ограничениями обмена местной валюты на свободно конвертируемую и перевода ее за границу; разрывом соглашений, закрытием границ, вследствие решений исполнительной власти государства, в которой находится банк-контрагент; войной, беспорядками и т.п.

Экономические риски на макроуровне связаны с изменениями экономики страны в целом, в том числе конъюнктуры рынка (цен на экспорт и импорт), платежного баланса, валютного курса и др. Существенное влияние на масштабы банковской деятельности способны оказать изменения в законодательстве, пересмотр нормативных актов Центрального банка, затрагивающих нормы деятельности кредитных учреждений, норм резервирования, условий рефинансирования и т.п. [8].

На микроуровне отношений конкретного банка и его клиента влияет не меньший круг рисков. Это могут быть изменения вызванные пересмотром кредитного договора вследствие изменений кредитоспособности заемщика, финансового состояния кредитного учреждения, его банковской политики и др.. Основанием, например для пересмотра кредитных отношений, могут быть изменения в стоимости обеспечения кредита, непредвиденные изменения кругооборота капитала и т.п. Часть этих рисков может быть вызвана как внешними, так и внутренними причинами. На микроуровне внешними причинами могут быть: банкротство заемщика, требования кредиторов о погашении, задолженности, кража, мошенничество, семейные проблемы, безработица (если речь идет о взаимоотношениях банка с физическими лицами) и др.

Выделяются также риски стихийных бедствий, которые вызваны землетрясениями, наводнениями, ураганами и другими природными явлениями непреодолимой силы. Внешними для банка могут быть и конкурентные риски, обусловленные появлением новых видов услуг и операций, снижением стоимости операций, выполняемых другими кредитными организациями, повышением требований к качеству банковского обслуживания.

Для российских банков остаются риски, связанные с неотлаженностью процедуры их банкротства. Внешними могут оказаться также риски, вызванные инфляцией, неустойчивостью национальной денежной единицы, злоупотреблением клиентов при совершении денежных операций, использование поддельных платежных документов.

Внутренними причинами, формирующими, например, кредитный риск, обычно считаются: недостаток обеспечения, ошибочная оценка заявки клиента на кредит, слабый контроль в процессе кредитования, неадекватное реагирование на предупредительные сигналы. Указанные внутренние причины являются основными факторами потерь при кредитовании.

При анализе рисков необходимо также разграничивать банковские риски по критериям сферы и масштаб действия. Часто риск усиливается или снижается в зависимости от страны пребывания клиентов банка. Так называемый страновой риск учитывает общую экономическую и политическую ситуацию в соответствующей стране, позволяя банку лучше ориентироваться с построением своих взаимоотношений с клиентами данного государства. В соответствии с международными рейтингами каждая страна получает определенную степень надежности.

Существенное значение в данном случае имеет состояние ликвидности, доходности, качество активов и капитальной базы предприятия (банка) — партнера. Может случиться так, что страна, где функционирует предприятие, не занимает высокого положения в рейтинге инвестиционной привлекательности, однако сама организация имеет хорошие финансовые показатели, ко-

манду авторитетных профессионалов-менеджеров, что позволяет ему занимать высокое положение в рейтинге надежности внутри своей страны. При всем том риске, который может быть сопряжен с подобной сделкой, для банка-инвестора опасность вложений будет меньше за счет более высокой гарантии, исходящих от предприятия — получателя ресурсов. При определении риска целесообразно обращать внимание не только на страновой риск, риск, связанный с финансовой надежностью предприятия-партнера, но и на саму операцию, которую банк собирается финансировать. Задача банка здесь состоит в том, чтобы избежать сомнительных сделок клиента, риска неплатежа, ненадежности гарантии третьего лица, нерентабельного вложения средств [9-13].

В практике работы банков огромное значение имеет время возникновения банковского риска. В соответствии с данным критерием риски разделяют на ретроспективные (прошлые), текущие и перспективные. Учет ретроспективных прошлых рисков позволяет банку более точно рассчитать текущий и будущий риск. От правильности расчета текущего риска поэтому во многом зависит риск будущих потерь. Практика показывает, что чем дольше время операции, тем выше оказывается риск. Роль прогнозирования рисков в этих условиях, с учетом предотвращения прошлых рисков и ошибок, существенно возрастает.

По степени зависимости риск может быть не зависимым и зависимым от банка. Не зависимый от банка риск, связан с действием политических и общеэкономических факторов, непредсказуемым изменением законодательства. Зависимые от банка риски возникают на уровне микроотношений с клиентом, многое здесь поэтому зависит от самого банка, уровня его менеджмента (внутренние причины).

При расчете банковских рисков немалую роль играет вид банка.

Риск специализированного банка чаще всего связан с тем специфическим продуктом, на производстве которого специализируется кредитное учреждение. Спрос на данный продукт, его качество выступают в данном случае решающими факторами, определяющими риски и эффективное развитие банка.

Однако на практике, часто бывает так, что клиенту требуется комплексное обслуживание (совершение не одной-двух операций, а нескольких), что вынуждает банки расширять спектр своих услуг.

Иногда банки специализируются не только на тех или иных продуктах, но и на клиентуре, обслуживании определенных отраслей. Отраслевые риски, возникающие в этом случае, оказываются преимущественно зависимыми от состояния соответствующей отрасли.

Наряду со специализированными и отраслевыми рисками, возникающими у соответствующих видов банка, различают также риски универсального банка. К универсализации своей деятельности банки подталкивают сами клиенты, предъявляя спрос на многообразные банковские услуги и операции. Российские коммерческие банки также встали на путь универсализации своей деятельности. Для многих из них такая ориентация может оказаться ошибочной. Как известно, российские кредитные организации по масштабам своего капитала в своем большинстве являются небольшими денежно-кредитными институтами, поэтому стремление к выполнению множества операций для всех разновидностей клиентов в различных регионах может стать непосильной задачей как в финансовом, так и профессиональном отношении.

Выполняя задачу повышения покупательной способности национальной денежной единицы, ее стабилизации, эмиссионный банк часто сталкивается с проблемой излишнего выпуска денег в обращение. Эмиссионный риск сопряжен, не только с излишним, но и недостаточным выпуском денег, что в свою очередь может привести к «голоду» на платежные средства, задержать расчеты между товаропроизводителями.

При классификации банковских рисков важную роль играет их разделение в зависимости от величины. Здесь риски делятся на низкие, умеренные и полные. Для каждого отдельного субъекта размер ущерба может быть различным, различается он и в зависимости от масштабов тех или иных операций. Вместе с тем в определенных случаях могут быть установлены свои пределы.

Исходя из масштабов, банковские риски также разделяют на комплексные (совокупные) и частные (индивидуальные). Например, комплексными при совершении кредитных операций будут считаться такие, которые охватывают все кредиты, которыми пользуются заемщики. Практически комплексным риском в данном случае будет риск кредитного портфеля, который складывается у коммерческого банка в данный момент по всем выданным кредитам. Частным здесь будет риск, относящийся к отдельным разновидностям ссуд.

Банковские риски могут различаться и в соответствии с составом клиентов банка. Здесь выделяют две разновидности риска:

- риск, исходящий от крупных, средних и малых клиентов;
- риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов.

В первом случае крупный клиент далеко не всегда означает и крупный риск. Напротив, крупный клиент с большими денежными оборотами и проходящими через банк операциями приносит банку значительную прибыль. Опасность состоит, однако, в том, что концентрация вложений банка в экономику крупного предприятия в случае существенного ухудшения его финансового положения и банкротства может привести к крупным потерям банка-кредитора. Определенные потери могут исходить и от небольшого предприятия, подверженного в условиях рыночных отношений заметным колебаниям в области производства и сбыта своей продукции.

Риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов, также бывает не менее заметен. Как уже отмечалось, отраслевой риск сопряжен с состоянием экономического развития соответствующей отрасли. Преимущественные инвестиции банка в одну даже процветающую отрасль экономики (например, нефтяную или газовую) с макроэкономических позиций может также оказать негативное влияние на экономику в целом, закрепляя сырьевую ориентацию национального производства в ущерб обрабатывающим отраслям промышленности.

Исходя из учета выполняемых банком операций выделяются две разновидности риска: риск по балансовым операциям и риск по внебалансовым операциям. В обоих случаях риск касается как активных, так и пассивных операций кредитного учреждения.

Балансовые риски могут быть связаны с потерей банком своей ликвидности при несоблюдении им норматива достаточности капитала и др. Внебалансовые риски чаще всего возникают при гарантийной деятельности банка, невыполнении обязательств по валютным сделкам, выпущенным ценным бумагам. Внебалансовые риски при банкротстве клиентов могут усиливаться за счет рисков по балансовым операциям.

Практика показывает, что банковские риски при всем их многообразии отражают специфику деятельности кредитного учреждения, они исходят из его действия или бездействия, задержки, преждевременности или ошибочности его действий. Успешная деятельность банка в целом в значительной мере зависит от избранной системы управления рисками.

Исходя из видов банковских рисков, в этой системе можно выделить блоки управления кредитным риском, риском несбалансированной ликвидности, процентным, операционным, потери доходности, а также комплексные блоки, связанные с рисками, возникающими в процессе отдельных направлений деятельности кредитной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Измestьева О.А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации // Вестник «Вектор науки ТГУ». -2011. -№4 (18). -С. 206-210.
2. Коваленко О.Г. Организация политики управления привлеченными ресурсами как резерв роста ликвидности коммерческого банка // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 89-92.
3. Курилов, К.Ю., Курилова, А.А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2010. № 20. С. 98-103.
4. Курилова А.А. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского ун-та им. В.Н. Татищева. -2010. -№20. -С. 74-80.
5. Макшанова Т.В. Сравнительная характеристика программ выпуска американских и глобальных депозитарных расписок // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. -2013.- № 30.- С. 157-165.
6. Макшанова Т.В. Дефиниция понятия депозитарной расписки // В мире научных открытий. -2011. -№10-2. -С.932
7. Павлова Е.В., Коваленко О.Г. Проблемы банковской системы Российской Федерации и наиболее рациональные пути их решения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 130-131.
8. Потапова Е.А., Коваленко О.Г. Рынок пластиковых карт в России: особенности и перспективы развития // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 134-136.
9. Учаева Е.А., Коваленко О.Г. Оценка ликвидности коммерческих банков по нормативам ликвидности Центрального Банка России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 135-138.
10. Мазанова О.А. О необходимости совершенствования системы показателей ликвидности в банковском секторе // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 19-22.
11. Ахмадеев М.Г., Шакиров Д.Т. Экономическая безопасность в банковском секторе // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 2. С. 39-45.
12. Охупкин В.П. О роли финансовой безопасности банковской системы в экономической безопасности государства: методологические основы решения // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 182-189.
13. Орлов С.Л., Миннивалеев Ф.М. Интернет-маркетинг как элемент банковского бизнеса в условиях конкурентной среды // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 3. С. 136-140.

ECONOMIC ESSENCE OF BANKING RISKS AND THEIR CLASSIFICATION

© 2013

O.G. Kovalenko, candidate of economic sciences, associate professor of the department «Finance and credit»

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation: Commercial banks in implementing its activities, so as any economic entities operating in the conditions of market economy, aim to maximise their profit. However, it should be borne in mind that nearly any of the Bank's operation is accompanied by the risk of incurring losses. The article considers the economic essence of banking risks. Special attention is paid to the classification of banking risks.

Keywords: risk; classification; bank; bank risk.

УДК 338.242.2

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ

© 2013

A.C. Muzychenko, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия, финансов, учета и аудита

A.L. Berzhanir, кандидат социологических наук, доцент кафедры философии и обществоведения
Уманский государственный педагогический университет им. Павла Тычины, Умань (Украина)

Аннотация: Определена сущность государственно-частного партнерства и его роль в социально-экономическом развитии Украины. Обоснована необходимость институционализации партнерских отношений между государством и бизнесом как условия их функционирования и развития. Проанализированы законодательные акты и правительственные решения, которые должны способствовать повышению эффективности государственно-частного партнерства в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, власть, бизнес, институционализация, взаимодействие, нормативно-правовое регулирование.

В условиях рыночной экономики государство не ставит перед собой цель всеобъемлющего управления всеми секторами экономики, сферами жизнедеятельности общества и организации жизни граждан, а передает часть своих полномочий частному капиталу. Постепенный рост количества предпринимательских структур и укрепления их финансового состояния дает возможность бизнесу участвовать в решении некоторых важных социально-экономических проблем в форме государственно-частного партнерства (ГЧП). Взаимодействие между органами государственной власти и бизнесом является необходимым фактором развития эффективной рыночной экономики, поэтому исследование сущности и особенностей функционирования его механизма имеет важное теоретическое и практическое значение.

Изучением взаимоотношений бизнеса и государства в период становления рыночных отношений занимались экономисты Л. Абалкин, Н. Афанасьев, В. Варнавский, А. Гальчинский, Д. Гэлбрейт, Б. Данилишин, М.Кембелл, Е. Коровин, В. Леонтьев, Е. Савельев, М. Туриянская, Л. Федулова, М. Фридман, М. Чумаченко, А. Чухно, В. Тарасевич, В. Якунин и другие.

Однако, требуют дальнейшего научного анализа вопросы организационно-экономического механизма реализации частно-государственного партнерства, поиск и теоретическое обоснование новых форм взаимодействия власти и капитала с целью социально-экономического развития общества.

Ученые обосновывают сущность государственно-частного партнерства, подчеркивая необходимость тес-

ного сотрудничества государства и бизнеса для решения актуальных проблем. Так, Варнаровский В.Г. отмечает, что государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности [1]. Коровин Е.В. определяет ГЧП как среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решения политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод [2]. Также существует точка зрения, что государственно-частное партнерство – это договоренность между государственной и частной структурами о совместной реализации общественно значимых проектов наиболее эффективным способом и по более низкой стоимости, чем государство сможет осуществлять самостоятельно [3, с.8].

Концепция государственно-частного партнерства эффективно применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Государственно-частное партнерство в Украине – это система отношений между государственным и частным партнерами, при реализации которых ресурсы обоих партнеров объединяются с соответствующим распределением рисков, ответственности и вознаграждений (возмещений) между ними, для взаимовыгодного сотрудничества на долгосрочной основе в создании (восстановлении) новых и/или модернизации (реконструкции) действующих объектов, требующих привлечения инвестиций, и пользовании (эксплуатации) такими объектами [4].

Государственно-частное партнерство способствует развитию и обеспечению нормального функционирования общественно значимых объектов, на содержание которых не хватает бюджетного финансирования. Законодательством предусмотрено, что такое партнерство может применяться при реализации проектов в сферах поиска, разведки и добычи месторождений полезных ископаемых, производства, транспортировки и поставки тепла, распределения и поставки природного газа; строительства, эксплуатации автострад, дорог, железных дорог, мостов, дорожных эстакад, тоннелей и метрополитенов, морских и речных портов и их инфраструктуры; машиностроения; сбора, очистки и распределения воды; здравоохранения; туризма, отдыха, рекреации, культуры и спорта, обеспечения функционирования оросительных и осушительных систем; обработки отходов, производства, распределения и поставки электроэнергии, управления недвижимостью.

В июле 2010 года Верховной Радой Украины был принят Закон Украины „О государственно-частном партнерстве”, которым определены организационно-правовые основы взаимодействия государственных партнеров с частными и основные принципы государственно-частного партнерства на договорной основе. Закон определяет его как сотрудничество между государством и территориальными общинами в лице соответствующих органов государственной власти и органов местного самоуправления (государственными партнерами) и юридическими лицами, кроме государственных и коммунальных предприятий, или физическими лицами-предпринимателями (частными партнерами), которое осуществляется на основе договора в порядке, установленном законодательством [4].

Закон определяет правовые, экономические и организационные основы реализации государственно-частного партнерства в Украине, регулирует отношения, связанные с подготовкой, выполнением и прекращением договоров, заключаемых в рамках государственно-частного партнерства, устанавливает гарантии соблюдения прав и законных интересов сторон этих договоров.

Целью закона является создание условий для повышения конкурентоспособности государственного сек-

тора экономики. Объекты, построенные по принципу государственно-частного партнерства, не подлежат приватизации и находятся в государственной или коммунальной собственности на весь срок действия договора. Распределение рисков, связанных с реализацией проекта в рамках государственно-частного партнерства, определяются на основе Методики, утвержденной Кабинетом Министров Украины и по договоренности между государственным и частным партнерами. Для иностранных частных партнеров, которые реализуют на территории Украины проекты в рамках государственно-частного партнерства, устанавливается национальный режим инвестиционной и другой хозяйственной деятельности. Государство гарантирует соблюдение установленных настоящим Законом условий для осуществления деятельности частных партнеров, связанной с выполнением договоров, заключенных в рамках государственно-частного партнерства, соблюдения их прав и законных интересов. При этом, помимо выполнения обязательств в соответствии с договорами государственно-частного партнерства является желательным, чтобы государство оказывало поддержку в финансировании реализации проектов как на ранних стадиях, так и в течение действия договора и диверсифицировала связанные с государственно-частным партнерством финансовые риски [4].

В Украине Закон „О государственно-частном партнерстве” предусматривает реализацию проектов лишь в форме договора, тогда как, например, в ряде европейских стран такого ограничения нет. Там преимущественно создается специальная структура в форме юридического лица с участием публичного и частного партнера, в ряде случаев – еще и с участием финансовых институтов. В рамках такого объединения и заключаются договоры, что позволяет достичь максимальной структурированности и прозрачности сделки.

Статьей 18 закона предусмотрена возможность предоставления государственной поддержки осуществления государственно-частного партнерства путем предоставления государственных гарантий, финансирования (софинансирования) и в других формах, предусмотренных законом. Механизмы предоставления таких форм государственной финансовой поддержки для инвестиционных проектов уже урегулированы действующим законодательством Украины.

Принципы государственно-частного партнерства предполагают соблюдение обязательных правил взаимодействия государства и партнерских структур в определенных сферах деятельности. Согласно законодательству Украины, к ним могут быть отнесены следующие:

- равенство перед законом государственных и частных партнеров;
- запрет любой дискриминации прав частных или государственных партнеров;
- согласование интересов государственных и частных партнеров с целью получения взаимной выгоды;
- неизменность в течение всего срока договора, заключенного в рамках государственно-частного партнерства, формы собственности объектов, находящихся в государственной или коммунальной собственности, кроме переданных частному партнеру;
- признание государственным и частными партнерами прав и обязанностей, предусмотренных законодательством Украины и определенных условиями договора, заключенного в рамках государственно-частного партнерства;
- справедливое распределение между государственным и частным партнером рисков, связанных с выполнением договоров, заключенных в рамках государственно-частного партнерства;
- определение частного партнера на конкурсной основе, кроме случаев, установленных законом [4].

В целях содействия координации действий министерств, других центральных и местных органов испол-

нительной власти при реализации инвестиционных, инновационных, инфраструктурных и других проектов развития постановлением Кабинета Министров Украины от 17.05.2010 г. № 415 создана соответствующая Комиссия.

Вопросы предоставления государственных гарантий регулируются положениями Бюджетного кодекса Украины (статья 17), законами Украины о Государственном бюджете на соответствующий год и отдельными решениями Кабинета Министров Украины об утверждении Порядка и условий предоставления в соответствующем году государственных гарантий для обеспечения выполнения долговых обязательств по займам субъектов ведения хозяйства, привлеченным для реализации инвестиционных, инновационных, инфраструктурных и других проектов развития, имеющих стратегическое значение и реализация которых будет способствовать развитию национальной экономики.

Формы и предельные объемы государственной поддержки в разрезе главных распорядителей бюджетных средств устанавливаются законом Украины о Государственном бюджете Украины на соответствующий год. Необходимо отметить, что все формы предоставления государственной поддержки реализации инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства предоставляются исключительно на конкурсной основе.

В сфере государственно-частного партнерства также действует ряд законов Украины, что создает законодательную основу для его развития: „Об аренде государственного и коммунального имущества“, „О финансовом лизинге“, „Об аренде земли“, „О концессиях“, „О концессиях на строительство и эксплуатацию автомобильных дорог“, „Об управлении объектами государственной собственности“, „Об особенностях передачи в аренду или концессию объектов централизованного водо-, теплоснабжения и водоотвода, находящихся в коммунальной собственности“, „О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно осуществления совместной деятельности“, „Об особенностях передачи в аренду или концессию объектов топливно-энергетического комплекса, находящихся в государственной собственности“.

С целью обеспечения выполнения мероприятий, определенных направлением „Улучшение бизнес-климата и привлечения инвестиций“ Программы экономических реформ на 2010 – 2014 годы „Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство“ предусматривается обеспечение эффективности и прозрачности функционирования механизмов государственно-частного партнерства. Определена методология оценки эффективности проектов, обеспечения прозрачного механизма проведения конкурсов, внедрения эффективной системы мотивации и контроля в органах, ответственных за реализацию проектов государственно-частного партнерства со стороны государства [5].

Дальнейшим шагом в становлении системы сотрудничества власти и бизнеса стала „Концепция развития государственно-частного партнерства в Украине на 2013 – 2018 гг.“, утвержденная постановлением Кабинета министров Украины в августе 2013 года. В документе отмечается, что развитие современной экономики обуславливает необходимость определения степени вмешательства государства в функционирование рынков с целью обеспечения их конкурентоспособности.

Цель Концепции заключается в установлении единого подхода к разработке механизма эффективного взаимодействия между органами государственной власти, частным сектором и институтами гражданского общества на принципах государственно-частного партнерства для обеспечения успешной реализации проектов, направленных на улучшение показателей национальной экономики, качества жизни населения и состояния окру-

жающей среды. Задачами Концепции являются:

- разработка с целью повышения конкурентоспособности экономики единого подхода к развитию государственно-частного партнерства, определения приоритетных сфер применения и распространения такого партнерства и особенностей его развития в отдельных сферах;

- совершенствование нормативно-правовой базы по вопросам государственно-частного партнерства;

- осуществление четкого распределения полномочий между органами исполнительной власти в системе государственного управления по вопросам государственно-частного партнерства;

- определение направлений совершенствования механизма предоставления государственной поддержки, в том числе путем предоставления государственных гарантий;

- создание условий для привлечения общественных объединений к формированию институциональной среды и реализации проектов государственно-частного партнерства [6].

Государственная финансовая поддержка государственно-частного партнерства должна предусматривать оказание прямой финансовой поддержки, а также совершенствование нормативно-правовой базы по вопросам обеспечения развития государственно-частного партнерства и его адаптацию к законодательству ЕС.

Реализация Концепции позволит:

- сформировать единый подход к совершенствованию нормативно-правовой базы и развития институциональной среды государственно-частного партнерства;

- повысить эффективность применения механизма предоставления государственной поддержки в сфере государственно-частного партнерства;

- повысить уровень подготовки и квалификации специалистов органов исполнительной власти и органов местного самоуправления по вопросам применения механизма партнерства и т.п.

Таким образом, в Украине созданы основные институциональные основы для обеспечения функционирования системы государственно-частного партнерства. Это дает возможность на основе реализации механизма сотрудничества власти и бизнеса аккумулировать усилия государственного и частного секторов в решении социальных проблем, повысить уровень конкуренции, укрепить социальную стабильность и уменьшить уровень социально-экономических рисков [7-9]. Важным условием эффективного развития государственно-частного партнерства является реализация целенаправленной государственной политики для формирования факторов, положительно влияющих на взаимодействие государства и бизнес-структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578.

2. Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки. Выступление на круглом столе „Федеральные инструменты поддержки инвесторов“, 10 октября 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://regionalistica.ru/project/investproject/fed_inst.

3. Данасарова С.Д. Институт частно-государственного партнерства: становление и развитие в России: автореф. дисс. канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / Восточно-Сибирский гос. технологич. ун-т. – Улан-Удэ, 2007. – 24 с.

4. Закон Украины „О государственно-частном партнерстве“ от 1 июля 2010 года № 2404-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nau.ua/druk.php?name=332930-01072010-0.txt>.

5. Программы экономических реформ на 2010–2014 годы „Богатое общество, конкурентоспособная

экономика, эффективное государство” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>.

6. Концепция развития государственно-частного партнерства в Украине на 2013–2018 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-р>.

7. Киямова Э.Р. Эффективное взаимодействие между региональной властью и бизнесом - важнейшее условие развития государственно-частного партнерства // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С.

103-106.

8. Мищук О.В. Формирование институциональной системы финансового обеспечения экономического роста в Украине на инновационных принципах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 3. С. 22-26.

9. Музыченко А.С. Проблемы уменьшения диспропорциональности социально-экономического развития регионов Украины // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 125-127.

INSTITUTIONALISATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP SYSTEM IN UKRAINE

© 2013

A.S. Muzychenko, doctor of economic sciences, professor, head of enterprise economy, financing, and auditing chair

A.L. Berzhanir, candidate of sociological sciences, associate professor of philosophy and social science
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)

Annotation: Was determined the essence of public-private partnership and its role in social and economic development of Ukraine. Was founded the need to institutionalize partnerships between government and business as a prerequisite for their functioning and further development. Were analyzed legislative and government acts which should contribute to enhance the effectiveness of public-private partnerships in conditions of market economy.

Keywords: public-private partnerships, government, business, institutionalization, interaction, legal regulation.

УДК 338.516.4

ФОРВАРДНЫЙ КОНТРАКТ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО РЫНКА УКРАИНЫ

© 2013

Е.А. Олейник, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»

Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тичины, Умань (Украина)

Аннотация: В статье освещены современное состояние и перспективы развития аграрного рынка в Украине. Установлены приоритеты развития аграрного рынка в целом, а также обоснованные преимущества использования форвардных контрактов сельскохозяйственными производителями.

Ключевые слова: аграрный рынок, сельскохозяйственные производители, форвардные контракты, конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий.

Стратегическим приоритетом в контексте обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий Украины является формирование аграрного рынка в соответствии с современными условиями глобализационных процессов. От уровня развития и стабильности функционирования такого рынка зависит реализация конечной цели сельскохозяйственного производства - получение прибыли, благодаря возможности своевременно реализовать собственную продукцию по приемлемой для них и потребителей цене.

Вместе с тем перед отечественными сельскохозяйственными производителями встает вопрос гарантированного сбыта продукции, решения которого тормозится неразвитой рыночной инфраструктурой, отсутствием системы услуг на рынке по дистрибуции сельскохозяйственной продукции по каналам реализации и достоверной информации о конъюнктуре рынка сельскохозяйственной продукции. Это означает, что на сегодня особую актуальность приобретает проблема поиска новых путей развития аграрного рынка, которые бы предусматривали сочетание классических форм торговли продукцией с развитой дистрибуцией и логистическими комплексами.

Проблемам становления и развития аграрного рынка, совершенствованию его функционирования посвятили свои труды отечественные и зарубежные ученые: В. Андрийчук, П. Гайдук, В. Мамчур, А. Мороз, П. Саблук, А. Чухно, А. Шпикуляк, Д. Норт, Р. Коуз и др.

В современной науке выше упомянутым вопросам уделено значительное внимание, однако некоторые из них требуют отдельного рассмотрения.

Целью исследования является определение тенденций функционирования аграрного рынка в Украине и

определения перспектив для его развития с целью обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий.

Безусловно, вопросы развития аграрного рынка являются важной составляющей аграрной политики в Украине на современном этапе, поскольку он есть совокупностью отношений товарного, денежного обмена и организованный по законам товарного производства и обращения. Не будучи участником аграрного рынка сельскохозяйственным предприятиям невозможно достичь их основной цели - получение прибыли.

В общем смысле, рынок сельскохозяйственной продукции состоит из совокупности отношений «продавец - покупатель», тогда как аграрный рынок - это совокупность правоотношений, связанных с заключением и исполнением гражданско - правовых договоров по сельскохозяйственной продукции.

По мнению В. Мамчура, аграрный рынок – это упорядоченный механизм, институт, пространство, что создает благоприятные условия реализации обменной связи между всеми уровнями аграрного рынка и его участниками [2].

В современных условиях, аграрный рынок по своей степени иерархического построения и зрелости рыночных отношений пребывает в стадии трансформации и формирования нового организационного построения, что существенно влияет на развитие аграрного бизнеса Украины.

Наиболее действенными и эффективными механизмами функционирования аграрного рынка в современных условиях хозяйствования являются ценообразование, кооперация и контрактация. Именно контрактация (контракты) служит тем рыночным институтом, который в состоянии вытеснить такое негативное явление

как посредник, создавая условия наиболее благоприятного построения эффективной цепочки формирования стоимости и условий поставок аграрной продукции [2]. В общем смысле, сущность контрактных отношений заключается в реализации экономических взаимодействий между рыночными участниками, с целью их дальнейшего эффективного развития и совершенствования деятельности. А непосредственно контракт выступает той формой экономической координации процесса взаимодействия субъектов аграрного бизнеса.

Очевидно, что развитие аграрного рынка зависит от института контрактации, среди которого важное значение приобретают форвардные контракты. Как известно, форвардный контракт – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта по заранее оговоренной цене, которая заключается вне биржи и обязательна для двух сторон. Предметом контракта (базовым активом) в данном случае является сельскохозяйственная продукция.

Сейчас в Украине только начинают работать форвардные контракты в сельском хозяйстве, обеспечивающие сельскохозяйственным предприятиям частичное финансирование процессов производства и сбыт продукции по договорной цене. Проведение форвардных закупок регулируется постановлением Кабинета министров Украины от 16 мая 2007 года № 736 «О государственных форвардных закупках зерна» [5]. Однако данный механизм форвардных закупок реализуется через созданный в 2005 году Аграрный фонд, который выполняет функции государственного регулятора ценовой политики в агропромышленном секторе и принадлежит к сфере управления Министерства аграрной политики и продовольствия Украины.

Сегодня форвардные закупки – одна из программ государственной финансовой поддержки сельского хозяйства, участие в которой принимают не все сельхозтоваропроизводители, поскольку существуют определенные ограничения к участию в программе государственных форвардных закупок, а именно [3]:

- 1) имеют право принять участие исключительно сельхозтоваропроизводители;
- 2) минимальная предложенная партия зерна:
 - пшеницы - не менее 2000 тонн;
 - ржи - не менее 500 тонн;
 - ячменя - не менее 1000 тонн;
- 3) сельхозтоваропроизводитель должен быть плательщиком налога на добавленную стоимость;
- 4) поставка зерна должна быть осуществлена на сертифицированные зерновые склады, которые внесены в перечень рекомендуемых Минагрополитики Украины и которому Аграрным фондом заключен договор складского хранения;
- 5) отсутствие негативной истории выполнения обязательств по государственным программам, которые проводились Аграрным фондом в предыдущих годах.

Так, объектом государственных форвардных закупок зерна урожая 2013 года выступало зерно пшеницы 2-4 классов, ржи 1-3 классов и ячменя 3 класса. Общий объем закупок по форвардным контрактам составил 1,3 млн. тонн зерна [3].

Форвардные закупки по данной программе происходят по механизму оплаты в 2 этапа, а именно:

- 1 этап – авансовый платеж – в размере 50% от стоимости, рассчитанной на основе минимальной интервенционной цены для соответствующей культуры, определенной на текущий маркетинговый период;
- 2 этап – проводится по средневзвешенным ценам равновесия на момент поставки зерна, за вычетом средневзвешенного процента по кредитам банков, рассчитанного Национальным банком. В 2013 году его уровень составил 13,6%, который был рассчитан от суммы авансированного платежа [4].

Аграрный фонд Украины уже начал заключать первые форвардные контракты на урожай 2014 года. Пока

разговор идет о 150 тыс. тонн зерна, в основном озимой пшеницы. Но планируется, что Аграрный фонд заключит форвардных контрактов на 1,2 млн. тонн зерна. Всего из госбюджета запланировано выделить 4 млрд. грн. на заключение форвардных контрактов на урожай 2014 года. Эта сумма денег эквивалентна 30% всей потребности сельскохозяйственных производителей для проведения посевных работ под будущий урожай. Объем в 1,2 млн. тонн зерна составляет около 20% всей потребности зерна в Украине. Поэтому Аграрный фонд сможет в случае необходимости продавать часть зерна на рынке, и тем самым регулировать цены на зерно в Украине, но уже в 2014 году [1, 3].

Сегодня, отечественные сельскохозяйственные производители не используют форвардные контракты в полной мере, когда например, в США, форварды это основа экономики, и фактически они делают сельское хозяйство США таким, какое оно есть.

Итак, для сельскохозяйственных предприятий суть форварда заключается в авансовом получении ими беспроцентных финансовых ресурсов на ключевых стадиях посева и выращивании урожая. Это доступные финансовые ресурсы, высокая закупочная цена, гарантированный сбыт продукции, надежное страхование от его потери (таблица 1).

В свою очередь, сельскохозяйственные предприятия могут заключать форвардные контракты не только с Аграрным фондом, но и с другими контрагентами.

Таблица 1 - Краткая характеристика форвардного контракта для использования сельскохозяйственными производителями

Характерная черта	Краткая характеристика
Качество продукции	определяется перерабатывающими предприятиями, согласуется с сельхозпроизводителями, отвечает потребностям потребителей и стандартам качества
Фиксированная цена	определяется цена будущей поставки по предварительному согласию обеих сторон
Срок и условия поставки	четко определенные сроки и условия поставки продукции
Рыночные цены на момент поставки	высшее или ниже фиксированной договорной цены, а также возможно появление непрогнозируемых альтернативных убытков или прибылей
Роль маржи	источник возмещения ценовой разницы и обеспечения выполнения договорных обязательств

* обобщенно автором

Поскольку форвардные контракты характеризуются индивидуальными условиями заключения и являются обязательными к исполнению обеими контрагентами, то сельскохозяйственные предприятия могут их использовать в качестве инструмента хеджирования против падения цен. Таким образом, значение форвардных контрактов для сельскохозяйственных предприятий состоит в том, что последние смогут спланировать свои будущие денежные поступления или расходы и знать их точные размеры, несмотря на изменения в рыночной конъюнктуре. Также с помощью форвардных контрактов сельскохозяйственные предприятия смогут решать проблемы со сбытом и снабжением, а именно: гарантированно осуществлять продажу своей продукции в определенный момент в будущем по заранее оговоренной цене и гарантированно обеспечивать поступления продукции в нужный момент и с заранее определенными денежными затратами на ее приобретение.

Таким образом, в рыночных условиях одного производства сельскохозяйственной продукции не достаточно, так как необходимо иметь рынок сбита и знать его, а также справляться с ценовыми колебаниями. Перспективным путем улучшения данной ситуации и есть заключение форвардных контрактов сельскохо-

зяйственными производителями, которые обеспечат им фиксированные цены, стандарты качества, срок и условия поставок, предоплату.

Итак, форвардный контракт является важным фактором повышения конкурентоспособности субъектов аграрного рынка, его устойчивости и стабильности взаимодействия между всеми участниками рынка.

Преимуществами форвардных контрактов для сельскохозяйственных предприятий являются: стабильные доходы, уменьшение расходов на коммерческую деятельность, доверие и хорошая репутация, улучшение планирования, стабильные долгосрочные экономические условия. Благодаря форвардным контрактам сельскохозяйственные предприятия смогут спланировать свои будущие денежные поступления и расходы, и зная их планировать свою хозяйственную деятельность более эффективно, несмотря на изменения в рыночной конъюнктуре.

Что же, касается функционирования аграрного рынка в целом, то приоритетами его развития должны стать:

- снижение рыночных рисков для сельскохозяйственных производителей в результате разнообразия рыночных инструментов (форвардная торговля, страхование, электронная торговля, гарантийные фонды и др.);

- совершенствование системы информационно - аналитического обеспечения сельскохозяйственных производителей, внедрение системы оперативного мониторинга рынка сельскохозяйственной продукции.

Но все это может стать возможным только при соз-

дании системы форвардной торговли как средства инвестиционно-финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий с использованием оптимальной системы гарантированного выполнения обязательств по соответствующим контрактам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Единый веб-портал органов исполнительной власти Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmu.gov.ua>

2. Мамчур В. А. Аграрный рынок как институт развития аграрного бизнеса / В. А. Мамчур // Эффективная экономика. – 2013. – № 9. – Режим доступа по журн.: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2342>

3. Официальный сайт Аграрного фонда Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://af.gov.ua/uk/events/586-koshtu2013.html>.

4. Официальный сайт Министерства аграрной политики и продовольствия Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minagro.gov.ua

5. Постановление Кабинета министров Украины от 16 мая 2007 года № 736 «О государственных форвардных закупках зерна» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmu.gov.ua>

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)

FORWARD CONTRACT AS A FORM OF ECONOMIC COORDINATION OF INTERACTION BETWEEN SUBJECTS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL MARKET

© 2013

*К.А. Олейник, Candidate of Economic Sciences, senior lecturer in «Marketing and Business Management»
Pavlo Tychnyna Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)*

Annotation: This article grounding current state and prospects of development of agrarian market in Ukraine. It sets priorities for the development of the agricultural market as a whole, as well as the advantages of using reasonable forward contracts agricultural producers.

Keywords: agricultural market, agricultural producers, forward contracts, the competitiveness of agricultural enterprises.

УДК 336.76

ХЕДЖИРОВАНИЕ И АРБИТРАЖ НА РЫНКЕ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК

© 2013

*Т.В. Полтева, преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

Аннотация: В статье рассмотрены преимущества депозитарных расписок для эмитентов и инвесторов, выявлены возможности использования данного инструмента для проведения хеджирования и арбитража.

Ключевые слова: депозитарная расписка; риск; хеджирование; арбитраж; законодательные ограничения.

Формирование рынка депозитарных расписок является современной тенденцией развития фондового рынка, тесно связанной с общемировой тенденцией глобализации и усиления влияния отдельных стран в мировом масштабе.

Депозитарные расписки появились 29 апреля 1927 года, когда инвестиционный банк JP Morgan начал первую в истории программу американских депозитарных расписок для британской сети универмагов «Selfridges Provincial Stores Limited». Создание нового инструмента стало ответом на закон, принятый в Великобритании, который запрещал вывозить акции британских компаний с территории страны. В последующем депозитарные расписки стали выпускаться и в других странах. Сегодня депозитарные расписки получили широкое развитие не только в развитых, но и в развивающихся странах.

Депозитарная расписка – это вторичная ценная бумага, выпускаемая банком-депозитарием страны обращения, удостоверяющая право собственности её владельца на определенное число или долю ценных бумаг иностранного эмитента, депонированных в банке-кастодиане в стране нахождения эмитента [6, с. 232].

Анализ публикаций отечественных и зарубежных

ученых-экономистов и специалистов по проблемам формирования и развития рынка депозитарных расписок показывает, что многие теоретические вопросы о применении депозитарных расписок не освещены в современной литературе. Одним из этих вопросов является вопрос о применении депозитарных расписок как инструмента для проведения арбитражных и хеджевых стратегий.

Прежде чем рассмотреть возможности применения депозитарных расписок, выявим их преимущества. Действительно, преимущества использования данного финансового инструмента как для инвесторов, так и для эмитентов, велики.

Локальному эмитенту депозитарные расписки позволяют выйти на иностранный фондовый рынок, в том числе с возможностью привлечения дополнительного капитала (в случае реализации спонсируемой программы третьего уровня). При этом для компаний развивающихся рынков важным является эффект в разнице масштабов, проявляющийся в том, что незначительные для американских или европейских инвесторов суммы могут оказать определяющее воздействие на развитие компании на развивающихся рынках. Выпуск депозитарных расписок позволяет уменьшить зависимость компании

от конъюнктуры национального рынка акций и облигаций. Компания-эмитент посредством выпуска депозитарных расписок может увеличить ликвидность ценных бумаг на местном рынке, так как ликвидность депозитарных расписок в целом выше по сравнению с ликвидностью акций и облигаций страны нахождения эмитента. Важным преимуществом также является формирование позитивного имиджа компании как у иностранных, так и у отечественных инвесторов, так как в программе выпуска депозитарных расписок участвуют наиболее известные и надежные банки. Улучшение имиджа приводит к повышению доверия к эмитенту, к увеличению круга лиц, владеющих информацией об эмитенте с положительной стороны. Известность компании, ее имидж за рубежом и репутация активного участника мирового финансового рынка может укрепить сотрудничество с некоторыми компаниями по финансовым вопросам, тем самым выпуск депозитарных расписок может способствовать привлечению зарубежных портфельных инвесторов для реализации инвестиционных проектов, увеличению спроса на акции и, как следствие, росту курсовой стоимости акций на внутреннем рынке. Более того, выпуск депозитарных расписок может косвенно привлечь внимание иностранных потребителей к продуктам или услугам, предлагаемым эмитентом.

Такие преимущества для эмитентов становятся возможными лишь благодаря инвесторам, проявляющим интерес к депозитарным распискам. Инвесторам депозитарные расписки дают возможность приобретения иностранных ценных бумаг на национальном фондовом рынке. Тем самым депозитарные расписки предоставляют инвестору возможность расширить круг ценных бумаг для инвестирования, возможность диверсифицировать портфель ценных бумаг, в том числе минимизировать страновой риск. Одним из главных преимуществ является то, что котировки отображаются на родном языке и выплата дивидендов или процентов производится в валюте страны инвестора, тем самым минимизируются расходы по приобретению актива. Как и для компании-эмитента, для инвестора важна повышенная ликвидность данного финансового инструмента по сравнению с ликвидностью самих ценных бумаг эмитента на местном рынке.

Следует заметить, что инвестором депозитарных расписок может выступать как инвестор страны обращения депозитарных расписок, так и инвестор страны эмитента локальных ценных бумаг.

Итак, важнейшей стратегией использования депозитарных расписок является хеджирование рисков.

Для инвестора на рынке обращения депозитарных расписок – это хеджирование валютного риска. Действительно, депозитарные расписки обращаются в валюте страны инвестора, и инвестор тем самым страхуется от риска изменения курса иностранной валюты не в его сторону.

Инвестор локального рынка может применить депозитарные расписки с целью хеджирования портфельного риска. Это связано с тем, что депозитарные расписки носят производный характер. Поэтому наряду с деривативами (фьючерсами, форвардами, опционами и свопами) депозитарные расписки могут быть использованы в качестве инструмента управления рисками. Так как в качестве базового актива депозитарных расписок выступают акции и облигации, то, следовательно, депозитарные расписки могут позволить захеджировать риск изменения рыночной стоимости акций и облигаций.

Рассмотрим пример с акциями. Так, инвестор, владеющий крупным пакетом акций, участвующий в управлении компанией и получающий дивиденды, может захеджировать риск падения рыночной цены акций открытием короткой позиции по депозитарным распискам на акции этой компании. Это подобно продаже фьючерсного контракта либо покупке опциона пут.

Как видим, здесь речь идет о коротком хедже.

Рассмотрим финансовый результат по хеджированию фьючерсами, опционами и депозитарными расписками и выявим преимущества и недостатки каждого из них.

Фондовые фьючерсы обычно торгуются с небольшой премией, и здесь наблюдается ситуация контанго. Поэтому в случае открытия короткой позиции инвестор может не только захеджировать свою позицию по портфелю акций, но и получить прибыль в размере базиса за вычетом операционных издержек. При этом финансовый результат будет одинаковым в случае движения рынка базового актива в любом направлении, хеджирование фьючерсными контрактами не позволяет получить случайную прибыль в случае движения рынка в сторону инвестора, в нашем случае в случае роста цены ценной бумаги. При этом сумма, которая первоначально потребуется для хеджирования, будет определяться маржой по фьючерсным контрактам.

В случае с покупкой опциона пут ситуация иная. Сумма, которую необходимо будет временно затратить на хеджирование, будет определяться премией по выбранной цене-страйк. При этом полностью захеджировать портфельный риск будет практически невозможно ввиду действия временной стоимости. Так, в случае движения рынка не в сторону инвестора, то есть в случае падения курса ценных бумаг, хеджирование позволит зафиксировать курсовую стоимость акций, увеличенную на величину временной стоимости, действовавшей на момент открытия позиции по опционному контракту, и комиссии. Однако хеджирование опционными контрактами позволит получить случайную прибыль от роста рыночной цены акции, и инвестор потеряет лишь сумму, равную размеру уплаченной премии и комиссии.

Стоит отметить, что фьючерсные и опционные контракты являются срочными и стандартизированными, и довольно сложно найти такие, контракты, которые смогли бы захеджировать риск, как того желает инвестор. Более того, российский рынок недостаточно ликвиден, чтобы подобрать необходимую сделку. Однако если исходить из стоимости хеджирования, то данный фактор позволяет довольно легко и безболезненно осуществлять операции хеджирования.

Как инструмент хеджирования можно использовать и депозитарные расписки, так как они так же носят производный характер по отношению к базовому активу, при этом существует сильная корреляционная зависимость между ценами на локальном рынке и ценами на рынке депозитарных расписок. Так, открыв короткую позицию на рынке депозитарных расписок, можно ожидать, что убыток на локальном рынке ценных бумаг будет компенсирован прибылью на рынке депозитарных расписок. При этом, как и в ситуации с фьючерсами, хеджируя портфельный риск депозитарными расписками, инвестор отказывается от потенциальной прибыли в случае роста курсовой стоимости ценных бумаг.

Преимущество использования депозитарных расписок заключается в том, что данный инструмент является бессрочным, так же как и акция, поэтому можно с лёгкостью обеспечить защиту от падения курсовой стоимости акций на локальном рынке.

Однако в данном случае возникает ряд трудностей. Во-первых, необходимо, чтобы регулирование и практика позволяли короткую продажу таких инструментов (и чтобы их можно было взять в кредит). Во-вторых, необходимо выходить на зарубежный рынок, следовательно, иметь на счету немалую величину денежных средств. Более того, необходимы средства для открытия позиции по депозитарным распискам. В-третьих, необходимо платить за короткую позицию определённый процент. Поэтому затраты на подобное хеджирование будут определяться не только комиссией брокеру и бирже, но и платой за короткую позицию.

Ключевым моментом также будет являться спрэд между рыночной стоимостью депозитарных расписок и локальных ценных бумаг.

Если спрэд возник в результате законодательных ограничений, то проведение хеджирования нецелесообразно ввиду слабой корреляционной зависимости между депозитарными расписками и локальными акциями.

Если спрэд невелик и может быть сведён к нулю арбитражным давлением, то хеджирование портфельного риска более привлекательно в случае, когда депозитарные расписки торгуются с премией, то есть рыночная стоимость депозитарных расписок превышает рыночную стоимость локальных ценных бумаг.

Одним из выходов, позволяющих удешевить короткую позицию по депозитарным распискам, является хеджирование продаж фьючерсного контракта на депозитарные расписки либо покупкой опциона пут на депозитарные расписки (либо на фьючерс на депозитарные расписки). Преимуществом перед фьючерсами и опционами на локальные акции является высокая ликвидность на зарубежном рынке. Недостатком – это сложность выхода на данный рынок [6, с. 235].

Таким образом, одним из способов применения депозитарных расписок является хеджирование валютного риска, а также риска изменения цены базового актива.

Также депозитарные расписки могут быть использованы для проведения арбитражных сделок. При этом возможны два вида арбитража – чистый и статистический [2].

При чистом арбитраже производится классическая арбитражная сделка. То есть при появлении возможности арбитража инвесторы покупают более дешёвую из двух бумаг (занимают по ней длинную позицию) и продают более дорогую (занимают по ней короткую позицию). Таким образом, разница между ценами на один и тот же актив за вычетом издержек и будет доходом арбитражёра. Останется лишь произвести конвертацию депозитарных расписок в локальные ценные бумаги.

При статистическом же арбитраже прибыль получается не от погашения одной из позиций за счёт другой, а от закрытия обеих позиций в тот момент, когда цены на депозитарные расписки и на акции совпадут. Ведь в результате повысившегося спроса стоимость ценной бумаги, торгуемой со скидкой, увеличивается. Более дорогая бумага, напротив, дешевеет вследствие возросшего объёма продаж. В конечном счете, эти операции приводят к выравниванию цен [8, с.9]. В таком случае по одной из позиций получается доход, а по другой – убыток. При этом доход будет превышать убыток на разницу в ценах, которая была в момент открытия позиций. В случае статистического арбитража будет больше валютных и временных рисков по сравнению с чистым арбитражем, но такой вид арбитража, как правило, проще в исполнении и дешевле по операционным издержкам.

Отметим некоторые особенности проведения арбитража.

Арбитражёр должен помнить, что перевод бумаг с локального рынка на рынок депозитарных расписок – более дорогостоящая и дорогостоящая операция. Аналогично с хеджерами, арбитражёры должны иметь выход на зарубежный рынок и денежные средства на зарубежных площадках в большом объёме, поэтому минимальная сумма для проведения арбитража должна быть двойной.

Так же для инвестора будет выгоднее иметь на счете как можно больше средств, чтобы снизить влияние брокерской комиссии, так как размер комиссии исчисляется не только в процентах от суммы сделки, но и имеет минимальное ограничение в абсолютном значении с одной сделки. Часто расходы привязываются к каждой отдельной депозитарной расписке, а не ко всей сумме сделки. Поэтому для инвестора выгоднее проводить операции с более дорогостоящими бумагами.

При выборе ценных бумаг для проведения арбитражных операций необходимо учитывать также и законодательные ограничения.

В настоящее время российские компании, ценные

бумаги которых включены в котировальные списки А1 и А2 российских бирж, имеют право размещать на иностранных площадках до 25% ценных бумаг своей компании. Если ценные бумаги эмитента включены в котировальный список Б, то количество бумаг, которые компания может разместить на зарубежных площадках, составляет 15% от их общего числа. Компания-эмитент, чьи ценные бумаги включены в котировальные списки В и И российских бирж, может разместить за границей не более, чем 5% своего капитала [1, ст. 11.1].

Это законодательное ограничение приводит к тому, что конвертация локальных ценных бумаг в депозитарные расписки при превышении допустимой нормы уже невозможна, следовательно, и проведение арбитража становится невозможным.

В результате этого возникает большой спрэд между ценой депозитарной расписки и ценой соответствующего числа локальных ценных бумаг. Подобная разница в ценах существует у таких компаний как ОАО «Мобильные телесистемы», ОАО «Магнит» и др.

С 2011 года обсуждается вопрос снятия ограничений на выпуск депозитарных расписок. Вопрос дискуссионный. Ведь, действительно, снятие ограничений на выпуск расписок без каких-либо оговорок может привести к перетеканию ликвидности с российских бирж на иностранные площадки.

Изначально ФСФР России был подготовлен проект приказа, который при выполнении определённых условий отменил бы ограничения на выпуск депозитарных расписок с 2013 года. Однако этот проект так и не был реализован.

В последующем ФСФР России была предложена мысль о том, что отменять ограничения на конвертацию можно только тогда, когда на российском рынке акций начнут работать расчётные системы *Euroclear* и *Clearstream* [10]. С февраля 2013 года эти расчётные системы начали работать с российскими облигациями. А допуск к российскому рынку акций планируется не ранее, чем в июле 2014 года. В связи с этим может измениться спрос и на депозитарные расписки, обращающиеся на зарубежном рынке, так как иностранный инвестор будет иметь доступ к российскому рынку акций напрямую. Поэтому изначально отмену ограничений привязывали именно к этой дате.

Однако с передачей в сентябре 2013 года функций Федеральной службы по финансовым рынкам России Центральному банку РФ решение руководства по этому вопросу отложилось ещё на неопределённый срок.

Руководитель Службы Банка России по финансовым рынкам С. Швецов в октябре 2013 года выступил с заявлением о том, что в 2014 году отмена ограничений на выпуск депозитарных расписок не планируется, пояснив это тем, что, в первую очередь, нужно сократить разницу, сложившуюся между ценами акций и депозитарных расписок на них. При этом было замечено, что вопрос – решённый, ограничения сняты будут, но только сроки пока не определены [9].

Известно, что одним из постулатов технического анализа является положение о том, что рынок учитывает всё. Поэтому важно заметить, что обсуждаемый вопрос о планируемых законодательных изменениях рынок частично отыграл. Спрэд, возникший между локальными ценными бумагами и депозитарными расписками на них, уже частично сократился за счёт арбитражного давления.

Однако снятие ограничений с конвертации локальных акций в депозитарные расписки и наоборот должно привести к полному устранению дисконтов к депозитарным распискам благодаря арбитражному давлению.

Таким образом, отмена ограничений на выпуск депозитарных расписок позволит арбитражерам получить прибыль, которая будет соизмерима со сложившейся величиной дисконта по ценным бумагам, существующего на данный момент. При этом неважно, в какую сторону

будет двигаться рынок, т.к. разница (в размере спреда) будет уже зафиксирована.

Учитывая тот факт, что отмена ограничений приведёт к арбитражному давлению, целесообразно предположить, что стоимость локальных ценных бумаг, имеющих на данный момент дисконт к депозитарным распискам, будет изменяться, пока не сравнится со стоимостью депозитарных расписок на эти бумаги. Поэтому отмена ограничений на выпуск депозитарных расписок российских эмитентами позволит получить прибыль не только арбитражерам, но и владельцам локальных ценных бумаг, если они будут недооценены по сравнению с депозитарными расписками на них.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что депозитарные расписки несут в себе не только стандартные преимущества для инвестора, но также и выступают в качестве инструмента для реализации хеджевых стратегий (с целью страхования рисков) и для проведения арбитражных операций (с целью получения дохода), что расширяет возможности развивающегося финансового рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об утверждении Положения о порядке выдачи Федеральной службой по финансовым рынкам разрешения на размещение и (или) организацию обращения эмиссионных ценных бумаг российских эмитентов за пределами Российской Федерации [Электронный ресурс]: Приказ ФСФР РФ от 10.06.2009 № 09-21/пз-н (ред. от 12.11.2009). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_97799/

2. Арбитражные стратегии на АДР // Финансы и инвестиции. – 2008.

3. Гайдаев В., Кузнецов И. Расписки на выпуск / В. Гайдаев // Коммерсантъ. – 14.02.2013. – №27 (5058).

4. Коваленко О.Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. - М.: РИОР, 2011.

5. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. – 2011. - № 2. – С.132-137.

6. Макшанова Т. В. Основные стратегии использования депозитарных расписок на мировом финансовом рынке / Т. В. Макшанова // Материалы VII международной научно-практической конференции «Финансовые инструменты развития кластерной политики» / Под общ. ред. Д.А. Яковенко. – Самара : Нац. институт проф. бухгалтеров, фин. менеджеров и экономистов, 2013. – С.231-239

7. Медведева О. Е. Применение деривативов в реальном секторе экономики // Вестник СамГУПС. – 2011. - № 2. – С.17-24.

8. The Bank of New York: How are depository receipts priced. The Case for Investing In Depository Receipts // The global equity investment guide. – 2010.

9. <http://bankir.ru/novosti/s/sberbank-na-chetvert-zagraniitsei-10036301>

10. <http://skatr.ru/kommersant-fsfr-raspakhnula-rossiiskii-rynok-dlya-inostrannykh-investorov>

HEDGING AND ARBITRATION IN THE MARKET OF DEPOSITORY RECEIPTS

© 2013

*T.V. Polteva, lecturer of the chair «Finance and Credit»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)*

Annotation: This article discusses the advantages of depository receipts for issuers and investors, revealed the possibility of using this tool for hedging and arbitrage.

Keywords: depository receipt; risk; hedging; arbitrage; legal restrictions.

УДК 339.37.003.13:334.735

СВЯЗЬ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С ЭТАПАМИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

© 2013

*В.С. Симонова, кандидат экономических наук, доцент
Херсонский государственный университет, Херсон (Украина)*

Аннотация: Статья посвящена исследованию связей стадий жизненного цикла предприятия с этапами формирования и управления потенциалом конкурентоспособности розничных предприятий системы потребительской кооперации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, межэтапный период, период становления, управления конкурентными преимуществами, финансовый потенциал предприятия, регресс предприятия.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Практическое исследование социально-экономических процессов розничных предприятий системы потребительской кооперации показало, что они имеют собственные ритмы существования и потенциал для их развития, которые совпадают с ритмами их общего развития. Диагностика этих предприятий свидетельствует о наличии разных структурных элементов потенциала конкурентоспособности, характерных условий жизнедеятельности, функционирования и подчиняется закономерностям циклического развития социально-экономических систем. Следовательно, предприятия торгового обслуживания розничными товарами в определенной мере совпадают с общими циклами экономического развития и системы потребительской кооперации Украины, имея при этом собственные циклы своего развития.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на ко-

торых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Теоретические и прикладные принципы формирования механизма функционирования организаций и предприятий потребительской кооперации освещены в трудах таких отечественных и зарубежных ученых, как: М. Алимана, В. Апопий, С. Бабенко, П. Балобана, Г. Башнянина, В. Гончаренко, В. Зиновчука, О. Березин, А. Куценко, И. Маркина, М. Барна, Л. Молдаван, А. Шевченко, Ф. Хмель и др.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью статьи есть разработка и усовершенствование мероприятий относительно предупреждения влияния негативных факторов на формирование и управление потенциалом конкурентоспособности розничных предприятий системы потребительской кооперации, а так же их постепенного превращения в конкурентные преимущества.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В

современной научной литературе есть разные подходы, относительно выделения циклов развития социально-экономических систем однако большинство ученых склоняются к пятиэтапному циклу развития предприятия. В зависимости от типа и состояния развития предприятия на каждом его этапе должен происходить процесс управления потенциалом конкурентоспособности путем выявления, формирования потенциала, накопления ресурсов и превращения потенциала в конкурентное преимущество, реализацию конкурентных преимуществ, их содержания или потерю через неэффективную поддержку потенциала конкурентоспособности. Вместе с тем, на каждом из этих этапов существует опасность вхождения предприятия в зону финансовой неустойчивости и кризиса.

Учитывая характеристики стадий процесса функционирования, наращивания потенциала и возможностей возникновения кризиса во время развития, можно предложить своевременные мероприятия относительно предупреждения влияния негативных факторов на формирование и управление потенциалом конкурентоспособности розничных предприятий системы потребительской кооперации и их постепенного превращения в конкурентные преимущества.

Первый межэтапный период - возникновение (рождение) предприятия, то есть возникновение потенциала или его выявление. Возникновение предприятия предопределяет возникновение потенциала, а также угроз его функционированию. Возникновение потенциала предприятия, в свою очередь сопровождается общей экономической ситуацией в регионе, на этом этапе происходит формирование потенциала и накопление ресурсов предприятия. Для данного этапа характерным является уровень влияния рисков и негативных факторов на потенциал.

В этом периоде предприятие находится в максимально дезорганизованном кризисном состоянии, которое состоялось в результате изменения структурного построения внешних и внутренних связей, вызванных действием бифуркационного механизма. Данный механизм разрушает малоэффективные и неэффективные связи, соответственно потенциал, проходя через кризисные этапы экономического цикла, и способствует формированию новых - эффективных - и в большом количестве. Потенциал предприятия будет определяться энтропией, что как та мера неопределенности состояния системы в точке ТП имеет максимальное значение.

Из-за этого возникает необходимость мониторинга внешней среды и проведения стратегического анализа потенциала предприятия, выявления позитивных и негативных факторов, которые могут повлиять на формирование и развитие элементов потенциала в конкурентной среде.

В этом межэтапном периоде предприятия торгового обслуживания розничными товарами потребительской кооперации для предотвращения возникновения кризиса финансового потенциала стоит разработать комплекс мероприятий относительно повышения уровня эффективности процесса управления потенциалом, который бы имел стратегический и оперативный характер. Прежде чем реализовать эти мероприятия, стоит осуществить всесторонние маркетинговые исследования рыночных позиций конкурентов по профилю их деятельности, осуществить оценку собственных возможностей и согласовать их с главной целью существования предприятия.

Второй период деятельности предприятия «становления» характеризуется реальным появлением нового предприятия, как самостоятельной организации в экономической конъюнктуре региона деятельности, которая имеет некоторые рыночные позиции, стратегию деятельности, документально оформленную миссию. На этом этапе происходит формирование потенциала и накопление ресурсов.

Из мировой практики известно, что значительное количество организаций небольшого масштаба испытывает неудачи через некомпетентность и неопытность руководства, так как наибольшее количество неудач возникает именно в период «становления».

Задание этого периода - обеспечить здоровое существование и развитие, потому нередко работа выполняется на грани возможностей, чтобы не потерять темпы растущего успеха. Значительную роль в обеспечении успеха предприятия в этом периоде имеет эффективное применение кадрового и управленческого потенциала.

Цель управления потенциалом в этом периоде становления-формирования потенциала и его максимальное соответствие целям функционирующего предприятия. В результате непрерывного процесса организации структурных элементов потенциала в единую систему, роста и активности предприятие начинает приспосабливаться к новым условиям. В этом периоде характерными признаками потенциала должны быть адаптивность, стойкость, стабильность, надежность. Эти признаки проявляются по отношению к условиям внешней среды, которая несет в себе как реальные, так и потенциальные угрозы и опасности. Если в данном периоде администрация предприятия будет принимать соответствующие меры относительно безопасности потенциала и будет действовать избегая наименьших рисков, то потенциал способен перейти в другую фазу своего состояния.

Третий межэтапный период развития предприятия, называется «подъемом», или «ранней зрелостью». На этом этапе закрепляются позиции предприятия на рынке, сформированный и накопленный потенциал в предыдущих периодах, проявляет возможность к адаптации в условиях внешних изменений на основе обеспечения комплекса финансово-экономических, технико-технологических, организационных, интеллектуальных характеристик.

Наличие сформированного структурного построения потенциала, улучшения связей между его составляющими предоставляет возможность достичь синергического эффекта [1], в результате которого предприятия потребительской кооперации Украины получают потенциал конкурентоспособности, реализация которого сможет превратиться в конкурентные преимущества. Среди основных заданий этого периода должны быть:

- рациональное принятие управленческих решений;
- усовершенствование технологии и организации управленческого и производственного процесса;
- усовершенствование инфраструктурного обеспечения;
- применение достижений научно-технического прогресса; снижение себестоимости путем поиска альтернативных источников создания продукта или услуг;
- активный финансовый мониторинг конкурентов.

На четвертом этапе - насыщение - наблюдается появление новых конкурентных преимуществ, образованных благодаря эффективному использованию потенциала конкурентоспособности предприятия. В этом периоде предприятие достигает своего расцвета и самоутверждается на рынке, но под воздействием внешней среды возникает потребность в коренном изменении структурного построения потенциала, так как некоторые его составляющие за время своего существования и создания конкурентных преимуществ существенно устарели и нуждаются обновления. Именно в этом периоде важно предусмотреть изменения условий внешней среды и предоставить потенциалу новых качественных характеристик, так сказать, «идти на опережения» изменений, которые несет в себе будущий период.

Управление конкурентными преимуществами имеет целью интеграцию усилий всех видов потенциала для достижения целей предприятия. Таким подходом предусмотрено решение задания управления конкурентными преимуществами с целью эффективного функционирования и развития предприятия.

Эффективность управления конкурентными преимуществами в полной мере будет зависеть от степени адаптивности и гибкости системы управления предприятия к изменениям внутренней и внешней сред. Предприятию стоит использовать ситуационный подход, который учитывает ситуацию, которая сложилась на предприятии, и особенности условий внешней среды, а также циклический подход, который предоставляет возможность адекватно осуществить оценку процессов формирования и развития конкурентных преимуществ предприятия в дальнейшем [2].

Управление конкурентными преимуществами стоит рассматривать в совокупности всех управленческих функций предприятием. При этом управление конкурентными преимуществами должно базироваться на постоянном формировании и реализации потенциала конкурентоспособности. Поэтому результатом данного процесса является реализация стратегий формирования и развития конкурентных преимуществ на основе поддержки потенциала конкурентоспособности.

В этом периоде целесообразно использовать такие стратегии дифференциации, низких расходов и концентрации усилий, а также стратегии интеграции: регрессивной, прогрессивной, горизонтальной. На четвертом этапе для содержания конкурентных преимуществ должна осуществляться постоянная работа из реализации потенциала конкурентоспособности. На этом этапе происходит снижения показателей, которые характеризуют финансовый потенциал предприятия. Низкая конкурентоспособность финансового потенциала связана с недостаточностью внутренних возможностей эффективно использовать имеющиеся ресурсы [3]. Финансовое состояние предприятия может быть напряженным в случае неэффективного размещения оборотных средств, их мобилизации, просроченной задолженности перед бюджетом, поставщиками и банком, а также недостаточной стойкости потенциальной финансовой базы, что связано с благоприятными тенденциями в производстве. Ситуация также может ухудшаться из-за чрезмерного уровня влияния факторов внешней среды, которые несут в себе огромное количество угроз и опасностей. Поэтому предприятия должны считаться с ситуацией, которая складывается, чтобы предотвратить реальную угрозу, которая будет мешать эффективной деятельности, а для этого стоит разработать политику экономической безопасности предприятия.

«Финансовый потенциал предприятия» это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, которые отображают наличие и размещения ресурсов, реальные и потенциальные возможности [4]. Основным из них является состав и структура активов предприятия, объем выработанной продукции и услуг, общие расходы на производство, структура расходов, структура оборотных средств и период их вращения, платежеспособность, инвестиционный потенциал, интенсивность инвестиций, норма прибыли на капитал, рентабельность продукции.

Факторы влияния на финансовый потенциал - это прежде всего стойкость темпов роста собственных оборотных средств предприятия, уровень качества управления текущими активами, обеспечения запасов и расходов собственными ресурсами, обеспечение допустимой зависимости предприятия от кредиторов, оборотность акций, выплачиваемые дивиденды [5].

Для данного периода характерное появление на рынке предприятий - коммутантов. Коммутанты работают на этапе падения цикла выпуска любого вида продукции. В этом периоде организация отличается большими масштабами и механистическим вертикальным структурным построением. Решения принимаются централизованно. В этот момент значительно увеличивается угроза застоя и умирание организации. Для того, чтобы противостоять жесткой вертикальной иерархии, стоит активизировать инновационный процесс, децентрали-

зовать процесс принятия решений. При таких условиях рекомендуется использовать стратегию уменьшения.

Таким образом, основными заданиями периоду являются:

- повышение уровня эффективности и применения конкурентных преимуществ;
- постоянный анализ внешней среды;
- определение моментов существенных изменений для изменения качественного структурного построения потенциала;
- принятие эффективных управленческих решений.

Лишь при этих условиях этап зрелости может длиться сколько угодно долго, иначе происходит потеря конкурентных преимуществ и наступает пятый этап - «угасание».

Пятый период - «угасание», характеризуется реструктуризацией предприятия, прекращением его существования в предыдущем виде. Стадии возникновения и ликвидации предприятия похожи между собой, потому что процесс обеспечения конкурентоспособности потенциала происходит с наименьшей интенсивностью. Разница заключается в отсутствии четких схем управленческого влияния на стадии зарождения и отсутствия потребности в них на стадии ликвидации.

Это предприятия, которые распадаются через из невозможность их эффективного функционирования или на которых происходит дифференциация с полной мерой профиля деятельности и в полной мере технологических и других процессов. Это период окончательного разрушения предприятия, его ликвидации тем или иным способом.

В данном периоде регресс предприятия вызван старением потенциала и его несоответствием требованиям внешней среды и неспособностью противостоять внешним угрозам и опасностям. В этом периоде оказывается роль и значение выполнения (невыполнение) заданий четвертого периода.

Основной продолжения жизненного цикла системы является ее своевременная и неоднократная модернизация, идеи которой закладываются на этапе создания системы. Отсюда можно сделать вывод, что для развития предприятия и его потенциала важной является модернизация. Компании по большей части избирают реинженеринг, в результате его ввода уменьшается размер компании [2].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Исследование жизненного цикла розничных предприятий системы потребительской кооперации и стадий жизненного цикла потенциала, позволило прийти к заключению, что с помощью потенциала как динамического критерия развития предприятия можно определить систему параметров и показателей для анализа последнего. С помощью этого подхода можно управлять потенциалом предприятия на разных стадиях его жизненного цикла, проводить анализ принятия управленческих решений в стратегическом плане и ретроспективе.

Преимуществами данного подхода являются:

- закрепление ключевых стратегий предприятия согласно стадиям жизненного цикла потенциала;
- формирование и реализация потенциала, способного перейти в конкурентное преимущество;
- расширение сотрудничества специалистов разных подразделений (понимание важности влияния локальных потенциалов для реализации избранной стратегии предприятия в определенном периоде его жизненного цикла);
- углубление знаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузнецов Б. Л. Введение в экономическую синергетику / Б. Л. Кузнецов. - Набережные Челны : КамПИ, 1999. - 403 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Система менеджмента : [учеб.-

практ. пособие] / Р. А. Фатхутдинов. - М. : ЗАО Бизнес-школа «Интел-синтез», 1996. - 368 с.

3. Хмель Ф. И. Основы менеджмента : [учебник] / Ф. И. Хмель. - К. : Академвидав, 2003. - 608 с. -(Альма-матер).

4. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. - М. : Книжный мир, 2003. - 860 с.

5. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели : избран, произв. / В. С. Немчинов. - М., 1967. - С. 207.

RELATIONS BETWEEN ENTERPRISE'S LIFE CYCLE AND FORMATION STAGES AND COMPETITIVENESS POTENTIAL MANAGEMENT OF RETAIL ENTERPRISES OF THE CONSUMER COOPERATION SYSTEM

© 2013

V.S. Simonova, candidate of economic sciences, associate professor
Kherson State University, Kherson (Ukraine)

Annotation: The article is devoted to research the relations between enterprise's life cycle and formation stages and competitiveness potential management of retail enterprises of the consumer cooperation system.

Keywords: competitiveness, the period of formation, competitive advantages management, the financial potential of the enterprise, regression of the enterprise.

УДК 336.221

РОЛЬ НАЛОГОВЫХ МЕХАНИЗМОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

© 2013

Е.О. Хайбулаева, аспирант

Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань (Украина)

Аннотация: В статье осуществляется сравнение и анализ методов государственной политики стимулирования инноваций, которые нашли свое применение в разных экономиках стран мира. Также автор дает определение понятию, таким как «прямые» и «косвенные» методы государственной политики стимулирования и выделяет формирующую роль налоговых механизмов, таких как налоговый кредит и налоговая скидка, для эффективного функционирования экономики страны.

Ключевые слова: прямые формы воздействия на инновационную деятельность, косвенные формы воздействия на инновационную деятельность, налоговые инструменты, налоговый кредит, налоговая скидка.

Анализируя возможность развития конкурентоспособности Украины, можно согласиться с мнением большинства ученых о нужности именно инновационного развития экономики государства.

Важным фактором обеспечения инновационной деятельности является налоговая политика государства. В отличие от стран ЕС налоговая система Украины не является инструментом повышения конкурентоспособности государства, не способствует росту экономической активности субъектов хозяйствования. Существующая система формирования государственных доходов отражает несовершенство переходной экономики и имеет преимущественно фискальный характер. Рыночное реформирование экономики сопровождалось неоднократными попытками усовершенствовать налоговую систему путем принятия отдельных законодательных актов, которые не соответствовали состоянию экономики, ведь характерными чертами экономики Украины являются структурные диспропорции, наличие значительных объемов теневых оборотов, платежный кризис.

Во всём мире государство выступает субъектом инновационной деятельности через свои институты, хозяйственные общества (компании) и корпорации, финансово-кредитные учреждения и других функциональных участников. Правительство участвует в инновационном процессе как непосредственно через государственный сектор экономики, так и опосредованно, через свои институты, органы исполнительной власти. По нашему мнению, в Украине эти процессы пока не получили должного развития, так как не существует ни взвешенной системы финансового стимулирования ни налогового стимулирования частности. Рассматривая современное финансовое положение в Украине в контексте перехода национальной экономики на инновационный путь развития, можно предположить, что финансовые ресурсы государственного бюджета и кредитных учреждений в ближайшие годы будут весьма ограниченными. Поэтому именно налоговое стимулирование инновационной деятельности должно стать главным направлением государственного финансирования.

Фундаментальные исследования, направленные

на рассмотрение экономического содержания передовых технологий и инноваций, проводили ученые: И. Шумпетер, Э. Янг, К. Опенлендер, Э. Мэнсфилд, Д. Мартин, Д. Сахаль, Т. Кун, Л. Амдиден, П. Уайт, Р. Уотермен, Э. Денисон, М. Портер, Д. Билл. Также отечественные В.П. Александрова, А.И. Амоша, С.С. Аптекарь, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасный, П.Ю. Беленький, Б. Биренберг, Д.П. Богиня, Е.И. Бойко, А.М. Бузни, В.М. Геец, М.С. Герасимчук, В.И. Голиков, В. Гончаров, И. Нижний, В.И. Захарченко, И. Иванов, Б.Е. Кваснюк, М.А. Садыков, И.Л. Сазонец, В.А. Точилин, Л.И. Федулова, Б.И. Холод, Д.М. Черванев, М.Г. Чумаченко, И.Б. Швец. Однако недостаточно внимания указанные ученые уделяли значимости налогового стимулированию инновационного развития в государстве.

Известно, что в каждой стране есть свои особенности государственного регулирования инновационного процесса, обусловленные структурой отраслей хозяйства, стратегией развития экономики, влиянием ряда факторов на производительные силы. В то же время, можно выделить общие методы воздействия государства на инновационную деятельность бизнесу. За признаками форм воздействия на инновационное развитие экономики весь арсенал этих методов подразделяется на методы прямого и косвенного регулирования.

Для сравнения: согласно мировому опыту существуют такие методы государственного стимулирования инновационной деятельности (табл. 1) [1].

Часто, вышеперечисленные формы воздействия государства на инновационную деятельность классифицируются как прямые и непрямые. Их соотношение определяется экономической ситуацией в стране и выбором концепции государственного регулирования. Прямые методы государственного регулирования инновационной деятельности осуществляются в административной и целевой формах. Административная форма регулирования представляет собой прямое дотационное финансирование через государственные целевые программы поддержки нововведений, в том числе и на малых наукоемких фирмах, создание системы государственных контрактов на приобретение тех или иных товаров

и услуг, предоставление кредитных льгот фирмам для реализации новых идей. Во многих странах, чтобы быстрее использовать рыночный потенциал, государство стимулирует межгосударственную, отраслевую, межфирменную координацию и кооперацию инновационной деятельности [1]. Такой стратегии придерживаются Франция, Нидерланды, Япония.

Таблица 1 - Методы государственного стимулирования инновационной деятельности

Формы	Инструменты
Налоговое стимулирование	Снижение ставки налога, инновационная налоговая скидка, отмена налогов на реинвестирование налогового соглашения с другими странами, налоговые кредиты
Финансовое стимулирование	Ускоренная амортизация, льготные кредиты, инновационные гарантии, беспроцентные кредиты
Стимулирование инфраструктуры	Предоставление земельных участков в пользование или по льготным ценам Предоставление необходимых помещений в безвозмездное пользование или по льготным ценам
Стимулирование конкретных инновационных проектов	Целевое финансирование ресурсо- и природосберегающих оборудований Целевое финансирование проектов, ориентированных на повышение квалификации, переподготовку кадров, улучшение условий труда, содействие в проведении технико-экономического обоснования проектов

Стратегия же децентрализованного регулирования это сложный механизм участия государства в инновационной сфере. Государство в этой стратегии играет ведущую роль, но прочные директивные связи отсутствуют. В США это приняло форму общенациональной кампании за де бюрократизацию, дерегламентации и дерегулирование. Более широко в таких странах применяются методы «управления инициативой», ориентированные на стимулирование инициативы субъектов хозяйственной деятельности. Данных методов придерживается США, Великобритания и ряд других стран. Совсем противоположными методами стимулирования инновационной деятельности считаются косвенные методы.

К косвенным методам относятся: налоговые льготы на инвестиции, осуществляемые в инновационной сфере, развитие новых направлений науки; нормы, которые стимулируют научно-исследовательскую активность [2]. Преимущества косвенного государственного налогового регулирования инновационной активности состоят в объективности критериев предоставления государственной поддержки, осуществление соответствующих видов работ и внедрение в производство технологических инноваций. Многие учёные считают, и мы не можем с ними не согласиться, что стабильность и эффективность государственной поддержки инновационной активности в Украине в долгосрочном периоде можно обеспечить только при выполнении ряда условий, основными из которых являются:

- обеспечение роста ВВП, объема производства, прибыли и рентабельности его отраслей;
- укрепление самостоятельности предприятий в решении проблемы инновационного развития, роста доли их собственных средств, направленных на внедрение инноваций в производство;
- снижение доли бюджетных средств в финансировании инновационной деятельности при общей тенденции увеличения бюджетных ассигнований на науку и инновационную деятельность;
- увеличение объема банковского и небанковского кредитования инновационной деятельности;
- расширение масштабов внедрения инновационных

достижений путем уменьшением налогового давления на предприятия и т.п.

Для построения эффективной отечественной инновационной системы целесообразно учитывать и мировой опыт использования потенциала налоговых стимулов, однако для каждой отдельной страны характерна своя система налогового стимулирования, которая определяется экономическими условиями, особенностями национальной инновационной системы и стратегии инновационного развития, традициями и политическими целями и т.д. [3]. Наиболее распространенными налоговыми льготами в развитых странах являются [4, с.82]: списание затрат на проведение научно – исследовательских опытно-конструкторских работ (НИОКР) для уменьшения базы для расчета налога, инвестиционный налоговый кредит и снижение налоговых ставок для субъектов инновационной деятельности. Мировая практика предлагает и другие налоговые стимулы для развития инновационной деятельности, в том числе, так называемые, «налоговые каникулы», это значит, что на протяжении нескольких лет на прибыль от реализации инновационных проектов не изымается налог, использование налоговых зон («гаваней») с особым льготным режимом налогообложения в пределах технопарков, технополисов, научно - промышленных зон; ещё существуют территориальные скидки (надбавки) к установленным налоговым льготам для регулирования региональных особенностей инновационного развития территориальных комплексов; налоговые льготы для частных предприятий, которые способствуют реализации государственных научно-технических, инновационных и инвестиционных программ и т.п. [5,6,7]

Общая цель стимулирования реализации инвестиционно-инновационных проектов заключается в уменьшении налогового обязательства налогоплательщика, т.е. при налогообложении инновационных организаций ослабляется фискальная функция налогов, акцентируя внимание на регулирующей функции через выработку и реализацию системных и долгосрочных мер налогового стимулирования инноваций. Итого, для снижения налоговой нагрузки и одновременного стимулирования обновления основных фондов, внедрения новых технологий, повышения квалификации работников и т.п. необходимо применять комплекс мер, которые бы способствовали развитию инновационных процессов, при этом балансируя фискальную и регулирующую функции налогов. Как показывает опыт экономически развитых стран, для разработки и внедрения эффективных налоговых механизмов стимулирования инновационной деятельности в этом контексте целесообразно использовать:

- возможность применения ускоренной амортизации основных средств, предназначенных для использования в сфере научных разработок, способствует оптимизации движения денежных потоков субъектов хозяйствования за счет возможности ускоренного списания расходов на капиталовложения [5, с. 85; 7, с. 110];
- введение специального налогового режима для научных и инновационных организаций, что позволит снизить общее налоговое бремя на отечественную инновационную сферу, а также осуществить комплексное решение вопросов налогового учета, отчетности и налогового администрирования субъектов инновационной деятельности [5, 6];
- применение дифференциации налоговых льгот в зависимости от активности субъектов хозяйствования в инновационном процессе при условии увеличения расходов на научно - исследовательские, опытно-конструкторские работы в законодательно установленных размерах и приоритетности инновационных проектов [5];
- дифференциация ставок налогообложения для субъектов инновационной деятельности по основным налогам (налог на прибыль, НДС и др.) [7];
- Снижение налоговой составляющей непосредствен-

но в цене продукции научного и инновационного характера для снижения себестоимости инновационной продукции, например, через введение льгот по НДС при реализации наиболее значительных видов отечественной инновационной продукции или увеличения перечня расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта налогообложения [4, 7].

Из вышеперечисленного можно суммировать, что для оптимального использования затрат на инновационную деятельность в процессе использования налоговых стимулов государство должно разработать действенную систему поддержки такой деятельности, используя эффективную и надежную систему отбора тематики исследований, разработки и внедрения инноваций, подкрепленную усовершенствованной нормативно - правовой базой.

Эффективная система налогового стимулирования позволит наладить и усилить государственно-частное партнерство в сфере инноваций, а именно, наладить и укрепить связь между промышленным сектором и наукой, усилить и увеличить финансирование процессов исследования развития и внедрения инноваций.

Итак, проанализировав и сопоставив законодательную базу стран мира и Украины, можно сделать выводы, что слабые экономические результаты в государстве свидетельствуют, что система регуляторов, которые находятся в руках государства, свидетельствует о быстром и наступательном техническом развитии, и не стимулирует предпринимательства в производственной сфере, а экономическая политика правительства не демонстрирует, что техническое перевооружение, модернизация производства, стимулирование инноваций относятся к особо важным аспектам развития национальной экономики.

Задаче повышения научно-технического потенциала отводится второстепенная роль. Именно поэтому в Украине для оживления научно-технической и инновационной деятельности целесообразно использование следующих мер: разработка государственной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, применение налоговых льгот, проведение гибкой амортизационной политики; разработка стратегических направлений развития экономики в целом. По нашему мнению, которое схоже с мнением многих ученых, которые занимались этим вопросом, сегодня в Украине, необходимо создать четкую, эффективную, законодательно урегулированную инновационную систему, в том числе и с учетом зарубежного опыта, на основе оптимального сочетания прямых и косвенных методов стимулирования инновационной деятельности, а в современных условиях с акцентированием именно на косвенных методах. Поэтому, в контексте функционирования отечественной инновационной системы, государство должно

создать благоприятные условия налогообложения не только для субъектов инновационной деятельности, но и для привлечения в науку средств отечественных и зарубежных инвесторов, расширить действия налоговых и таможенных льгот по стимулированию и поддержке инновационной деятельности, проводить эффективную государственную политику в сфере интеллектуальной собственности. Таким образом, выбирая тот или иной вариант, следует учитывать, что в странах, указанных в статье, существует мощный и платежеспособный внутренний рынок, тогда как в нашем государстве именно высокотехнологичные продукты, вследствие ограниченности внутреннего спроса, могли бы получить сбыт за границу.

Каждая из стран мира имеет уникальное сочетание менталитета собственного населения, природных и географических условий, имеющейся материально-технической базы и других факторов, которые являются основой ее экономической жизни и поэтому для Украины единым правильным выбором есть разработка своей особой стратегии удержания на гребне научно-технического прогресса, основой которой должна стать взвешенная государственная поддержка наукоемких, инновационных производств и технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мова Н., Хаустов В. Инновационная деятельность в Украине и стратегии её развития в Украине// Экономика Украины. – 2001. – №6. – С.29-34.
2. Кондрашова О.М. Основные стратегии и приоритеты развития инновационной деятельности промышленности Украины. – К.: Научный мир, 2002. – 29 с.
3. Крайнев П.П. Интеллектуальная экономика: управление промышленной собственностью [Текст]: Монография/П.П. Крайнев. - К.: Концерн "Издательский Дом "Ин Юре", 2004. - 448 с.
4. Никифоров А. Налоговое стимулирование инновационной деятельности/ А. Никифоров, В.Дыба, В. Парнюк //Финансы Украины. – 2009. – № 5. – С. 78-86.
5. Замасло О. Налоговый механизм стимулирования инновационной деятельности в Украине/ О.Замасло // Формирование рыночной экономики в Украине – 2009. – Вып. 19. – С. 235-240.
6. Чернуха А. Налоговое стимулирование инновационной деятельности / А. Чернуха //Интеллектуальная собственность: Промышленная собственность. – 2007. - № 4. – С. 109-113.
7. Ефименко Т. Формирование конкурентоспособности налоговой системы как фактора построения государственно-частного партнерства в Украине// Науч. вестник НУ ДПСУ (экономика, право). – 2009. – № 1(44). – С. 18–23.

ROLE OF THE TAX SYSTEM FOR STIMULATION OF INNOVATION

© 2013

K.O. Khaibulaieva, post-graduate student
Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)

Annotation: The article compares the methods of analysis and public policy to stimulate innovation, which have been applied in different economies of the world. The author also gives a definition of terms such as “direct” and “indirect” methods of government incentive policies and highlights the formative role of tax incentives, such as tax credit and a tax discount for the efficient functioning of the economy.

Keywords: direct forms of influence on innovation, indirect forms of influence on innovation, tax instruments, tax discount, tax credit.

Аннотация: В статье выявлены и обоснованы тенденции рынка образовательных услуг высших учебных заведений: предоставление высшей школой образовательных услуг потребителям с целью удовлетворения образовательных потребностей в виде знаний, умений, навыков; выпуск высококвалифицированных специалистов; соотношение спроса и предложений на рынках образовательных услуг и труда; разнообразие в высшем образовательном учреждении специальностей и разных уровней образования (бакалавр, специалист, магистр, аспирант, докторант) и т.п.

Ключевые слова: конъюнктура, образовательные услуги, высшее учебное заведение, тенденции, рынок услуг, потребители, товар.

На современном этапе экономическое развитие общества заключается в том, что каждый производитель тех или иных услуг, в том числе и образовательных, должен строить свою политику, выходя не только из собственных возможностей, а и из потребностей потенциальных пользователей. В условиях современной рыночной экономики сформировался стабильный и динамичный рынок образовательных услуг. Он имеет все атрибуты понятия «рынок»: товар (услуги), спрос, предложение, конкуренция субъектов. В связи с этим, высшее учебное заведение выступает реальным базовым субъектом образовательного рынка.

Вопросы современной конъюнктуры рынка образовательных услуг раскрыты в работах украинских и российских исследователей, в частности: С. Б. Семенюка, Т. Е. Деревянка, В. Г. Клинова М. В. Ниязова, А. В. Балашова.

Образовательные услуги как фактор рыночной экономики рассматриваются в исследованиях таких ученых, как В. А. Карпов, Е. П. Голубков, Э. С. Бабошена [1], А. А. Руденко [2].

Тем не менее, целостное и комплексное исследование относительно проблемы конъюнктуры рынка образовательных услуг требует, на наш взгляд, дальнейших разработок.

Цель статьи – выявить и обосновать тенденции конъюнктуры рынка образовательных услуг высших учебных заведений.

Несмотря на становление рынка образовательных услуг, сегодня среди теоретиков и практиков еще остаётся мнение о признании за сферой образования только социальной эффективности и недооценка ее в экономических отношениях, а также то, что лишь она использует в своих целях национальный доход в виде государственного бюджета и не берет участия в его наполнении. Вместе с тем, появляется все больше исследований, которые доказывают высокую экономическую эффективность образования [3].

Тенденции реформирования общества свидетельствуют о том, что «высшие учебные заведения обречены на самостоятельность и автономию». Они должны «занимать активную рыночную позицию» [4], развивая потенциал самоуправления и саморегуляцию с целью выявления возможных резервов повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования. Перед бюджетными высшими учебными заведениями открываются новые возможности, которые приводят к функционированию их как хозяйственных субъектов. В результате постепенного отказа от методов администрирования и понимание вузов, как «кузницы кадров».

Каждое высшее учебное заведение, как субъект хозяйствования, действует в определенной экономической среде. Именно внешняя экономическая среда является совокупностью отношений между производителями (ВУЗ) образовательных услуг, государством, потребителями (предприятиями) и студентами (молодыми специалистами), которая во многом определяет темпы и пропорции развития системы высшего образования.

Эффективность работы высшего учебного заведения зависит не только от того, как учреждение использует имеющиеся в распоряжении ресурсы, но и от того, как перестраивается и совершенствуется учебный процесс, изменяется структура образовательных программ, организовывается научно-исследовательская деятельность вуза.

Ситуация, которая возникает во внешней экономической среде в определённый момент, может характеризоваться как конъюнктура. Высшему учебному заведению, которое функционирует на рынке образовательных услуг, крайне необходимая информация о конъюнктуре рынка и тенденции развития данного рынка.

Систематизированную информацию о конъюнктуре рынка образовательных услуг может дать специальная служба организованная в самом учебном заведении, или учреждение которое специализируется в этой области. В задачи таких служб входит своевременное выявление важных изменений во внешней экономической среде высшего учебного заведения.

Успех деятельности такой службы во многом зависит от умения прогнозировать возможные тенденции рынка образовательных услуг в условиях рыночной экономики. Эти организации могут решать следующие вопросы: разработка рекомендаций с увеличением или сокращением подготовки специалистов по группам специальностей; контроль потребностей рынка работы в специалистах по отраслях и специальностей; контроль учебных образовательных программ вуза, учет рекомендаций экспертов (руководителей предприятий, организаций, кадровых агентств).

Знание конъюнктуры рынка необходимо каждому высшему учебному заведению для выживания и успешного функционирования на рынке образовательных услуг, в частности необходимо определение своего конкурентного положения на рынке, относительно существующей конъюнктуры с целью разработки и реализации мероприятий по повышению конкурентоспособности собственных услуг.

Конъюнктура, в широком смысле слова, рассматривается как «обстановка, ситуация, состояние вещей... стечение обстоятельств или событий» [5]. В этом понимании термин «конъюнктура» широко используется во всех областях деятельности человека, и сам по себе не несет экономической нагрузки. Термин «конъюнктура» часто используют для характеристики разных политических, социальных процессов, а также он встречается и в быту. Основной сферой применения является экономическая деятельность, где данный термин служит для характеристики экономического положения, ситуации, складывающейся в определённый момент или период времени на рынке. Именно с этим связано появление категории «конъюнктура рынка» [6].

В. А. Карпов и В. Р. Кучеренко рассматривают конъюнктуру как теорию экономического равновесия. Они анализируют соотношение спроса и предложения в аспекте отдельных фаз экономического цикла [7].

Следующее трактование конъюнктуры приводит в

своей работе С.П. Никитин: «Конъюнктура – это временное объединение конкретных экономических, социальных, погодных и других факторов, которые влияют на формирование и взаимодействие спроса и предложения» [8].

В итоге, целью исследования конъюнктуры является осуществление обоснованного анализа и прогноза положения, которое сложилось на том или ином рынке [9].

Согласно такому определению рынок, как объект исследования, рассматривается, как подсистема по отношению к более общей системе – экономики страны.

Рынок услуг – сфера обращения или совокупность актов купли-продажи различных видов деятельности, удовлетворяющих потребности отдельного человека, группы людей, организаций. Различают материальные и нематериальные услуги. В общем понимании, услуги (материальные и нематериальные) – это товар. Данное утверждение выходит из определения товара, предложенного Ф. Котлером, а именно: товаром есть «все, что может удовлетворить потребность и предлагаться рынком с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления» [10]. Более конкретное описание услуги – это любое мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой и которая, в основном, не приводит к овладению чем-либо. Производство услуг может быть связано, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде [10]. Под образовательной услугой подразумевается комплекс целенаправленно созданных или предложенных возможностей для получения знаний и умений с целью удовлетворения образовательных потребностей конкретных лиц [11].

Образовательные услуги не подвергаются непосредственному денежному измерению. Ценовой механизм часто не в состоянии отразить всех затрат на производство образовательных услуг, они трудно формализуются и разделяются по направлениям. Высшие учебные заведения выполняют не только образовательную функцию, но и развивают научную, проектную деятельность, которая способствует их превращению в составную, нередко центральную часть системы, осуществляют взаимосвязь процесса обучения, науки и экспериментально-го производства.

Учебные заведения тесно связанные с другим рынком, – рынком труда. На данном рынке они предлагают высококвалифицированных работников, удовлетворяя потребности частных предприятий и государства в целом.

Понятие спроса и предложения взаимозаменяемые в зависимости от того, с какой точки зрения проводится анализ. Другими словами: если анализировать оба рынка с точки зрения вузов, можно сказать, что на рынке образовательных услуг, в сфере высшего образования, им «нужны» студенты для того, чтобы заполнить учебные места, а на рынке работы – рабочие места для выпускников.

Таким образом, рынок образовательных услуг и рынок труда носят целостный характер, и не всегда удается учесть разные нюансы: так, например, на самом деле рынок образовательных услуг делится на составляющие, что соответствует разным специальностям и разным уровням образования (бакалавр, специалист, магистр, аспирантур и докторант).

Рынок образовательных услуг большинство ученых рассматривают только как «сектор потребительского рынка» [4], но это не совсем так. Безусловно, образование необходимо человеку, в основном, для удовлетворения его жизненных потребностей, но в первую очередь оно должно увеличивать успешность дальнейших продаж знаний (товар), принадлежащих человеку и реально имеющихся возможностей для их реализации.

С учетом вышеизложенного, понятие рынка образовательных услуг наиболее четко сформулированы Г. И. Лазаревым: «Рынок образовательных услуг – это

особый подраздел рынка, где номенклатура услуг, спрос и предложение определяются конъюнктурными требованиями рынка труда, а также доминирующими тенденциями научно-технического прогресса и модернизации в целом» [12].

Под конъюнктурой рынка образовательных услуг в сфере высшего образования подразумевается соотношение спроса и предложения в определенный период времени, а также тенденции развития этого соотношения и динамика цен на особом подразделении рынка, где номенклатура образовательных услуг определяется требованиями рынка труда, а также доминирующими тенденциями научно-технического прогресса.

Вопрос изучения конъюнктуры рынка образовательных услуг и его прогнозирование в сфере высшего образования имеют особое значение для системы высшего образования, которая является основным поставщиком квалифицированных кадров на рынок труда.

Решение проблемы взаимосвязанного прогнозирования рынка образовательных услуг и рынка труда невозможно без включения в исследовательский процесс третьего элемента этой системы – непосредственного потребителя образовательных услуг и участника рыночных отношений в трудовой сфере. В данном случае такой потребитель выступает не как пассивный носитель социально-трудовых отношений, который характеризуется определенными демографическими и социальными параметрами, а как активный, самостоятельный субъект, которой имеет свои интересы, установи и цел, что касается получения образования и путей трудоустройства, а также удовлетворение своих нужд.

Конъюнктура рынка образовательных услуг в сфере высшего образования в каждый момент или период времени есть следствием некоторого явления и одновременно причиной некоторого нового явления. Анализ таких причин, которые приводят к изменению конъюнктуры, обеспечивает полное изучение её природы.

Существуют многочисленные классификации методов изучения конъюнктуры и прогнозирования, в основе которых использованы конкретные сферы их применения, форма выражения результата, принятая процедура формирования конъюнктуры и соответствующего прогноза.

При всем многообразии методов можно выделить несколько основных видов: методы экспертной оценки, построения динамических временных рядов (экстраполяции), логического и математического моделирования.

Метод экспертной оценки используется чаще всего для составления прогнозов и является основоположным в исследованиях конъюнктуры. Суть данного метода заключается в том, что результаты исследования и прогнозы делаются на основе заключений соответствующих квалифицированных экспертов самостоятельно или в сочетании с другими [13].

Несмотря на то, что данный метод является наиболее важным он должен логически сочетаться и подкрепляться другими методами прогнозирования.

Экстраполяция может носить: статистическую форму (математические функции), концептуальную, логическую и ситуационную.

Методы экстраполяции основаны на изучении закономерностей развития экономического явления и распространении их на прогнозируемое будущее. Термин «экстраполяция» заимствован из математики, под которым подразумевают значение функции (x) в точке x (n + 1), если известны значения данной функции на отрезке x (0)...x (n). Возможности указанного метода особенно широко реализуются, когда информация представлена динамическими рядами, при этом выделение тренда (тренд – это изменения, которые определяют общее направление развития (рост, стабильность или снижения уровней динамического ряда) чаще всего осуществляется по методу наименьших квадратов. Необходимо отметить, что прогнозирование данным методом без

усиления другими методами возможно только на очень ограниченный период времени [14].

Методы логического и математического моделирования занимают важное место при исследовании конъюнктуры, поскольку «само моделирование экономических процессов, объединяя преимущества всех других методов познания, логически аккумулирует все необходимые элементы качественного и количественного анализа» [15].

Примером логического моделирования может быть создание многоуровневых «сценариев», которые включают описание значимости, последовательности события и факторов характеризующих изучаемое явление. Элементы такого «сценария» могут быть следствием прогноза осуществляемого, например, методами экспертной оценки. Логическим дополнением «сценариев» часто является «дерево целей» «дерево проблем» и др.

Методы математического моделирования базируются на широком применении средств компьютерной техники и есть одними из наиболее эффективных инструментов анализа и прогноза развития конъюнктуры рынка.

Перед исследователями конъюнктуры каждый раз возникает задача выбора наиболее оптимального комплекса методов для анализа и прогноза тенденций развития конкретного рынка, поскольку, именно это во многом определяет качество конечных результатов, масштабы затрат работы и времени.

Надежные результаты исследования и прогнозирования развития конъюнктуры рынка могут быть обеспечены при умелом, творческом объединении разных методов как традиционно качественных, которые включают разновидности методов индивидуальной и коллективной экспертной оценки, так и количественных, экономико-математических, таких, которые основываются на использовании средств компьютерной техники. Эффективной будет та система разных методов, в которой наилучше аккумулируют положительные стороны их применения и взаимно компенсируются недостатки. Большое значение в повышении качества и надежности конъюнктурного исследования имеет целенаправленное использование комплексных методов системного анализа, создание системы изучения конъюнктуры рынка образовательных услуг, который постоянно действует в сфере высшего образования.

Одним из оптимальных путей создания и совершенствования системы изучения конъюнктуры рынка образовательных услуг в сфере высшего образования есть использование принципов системного подхода. Под системным подходом в данном случае необходимо понимать методологические принципы исследования объектов, являющихся сложными системами выявления их внутренней структуры законов и механизмов функционирования их развития [16-18]. Такой подход направлен на изучение процессов разных иерархических уровней структуры системы и на раскрытие взаимосвязи составляющих ее элементов.

Таким образом, при исследовании конъюнктуры рынка образовательных услуг, системный подход предусматривает использование такой совокупности методов и средств, которые разрешают рассмотреть не только развитие отдельных его составляющих факторов, но и рынка в целом. При этом нужно исходить из того, что рынок как система, с присущей ей сложным взаимодействием факторов, владеет интеграционным качеством.

Итак, анализ научно-педагогических трудов дал возможность выявить и обосновать тенденции конъюнктуры рынка образовательных услуг высших учебных заведений. В частности, нужно назвать: предоставление высшей школой образовательных услуг потребителям с целью удовлетворения образовательных потребностей в виде знаний, умений, навыков; выпуск высококвалифицированных специалистов; соотношение спроса и предложений на рынке образовательных услуг и рынка рабо-

ты; разнообразие в высшем образовательном учреждении специальностей и разных уровней образования (бакалавр, специалист, магистр, аспирант, докторант) и т.п.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабошина Э.С. Реализация внутреннего контроля системы управления государственными образовательными учреждениями / Э. С. Бабошина // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 7–12.

2. Руденко А. А. Об особенностях управления конкурентоспособностью и инновационной деятельностью вуза на рынке образовательных услуг / А. А. Руденко // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2010. № 1. С. 55–56.

3. Балашов А. В. Реализация оплаты образовательных услуг в вузах с использованием ценных бумаг [Текст] / А. В. Балашов, Х. З. Бадаш // Экономика образования. – 1998. – № 1 (4). – С. 3–7

4. Микуленко Т. Образование как товар [Текст] / Т. Микуленко // Вестник высшей школы – 2001. – № 10. – С. 49–52.

5. Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура: факторы и механизмы формирования : учеб. пособие для вузов [Текст] / В. Г. Клинов. – М. : Экономика. – 2005. – 277 с.

6. Економічна енциклопедія [Електроний ресурс] // Режим доступу : // <http://studentbooks.com.ua/>

7. Карпов В. А., Кучеренко В. Р. Маркетинг прогнозирования конъюнктуры рынка. – К. : «Знання», КОО, 2001. – 215 с.

8. Никитин С. П. Конъюнктура мировых товарных рынков : преемственность и специфика / С. П. Никитин. – М. : Международные отношения. – 1982. – 124 с.

9. Барабанова А. Д. Изучение конъюнктуры рынка в условиях формирования и регулирования рынка образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования [Текст] / А. Д. Барабанова // Современные проблемы экономики, информатики, образования и методы их решения: Сб. тр. всероссийской научно-практической конференции. – М. : МГУПИ. – 2007. – С. 5–16.

10. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер : перевод с англ. В. Боброва. – М. : Прогресс. – 1990. – 736 с.

11. Сон Т. А. Формирование рынка образовательных услуг / Т. А. Сон // [Электронный ресурс] // Режим доступа : // <http://marketing.spb.ru>

12. Лазарев Г. И. Управление современным университетом : кол. монография [Текст] / А. В. Калачинский, В. В. Крюков, Е. М. Аврамова, Г. П. Старкова и др. // Под общ. ред. Г. И. Лазарева. – Владивосток: изд-во ВГУЭС, 2005. – 324 с.

13. Лихачева В. В. Математическая статистика и методы экспертных оценок : учеб. пособие [Текст] / В. В. Лихачева. – Владивосток : Дальрыбвтуз, 2002. – 124 с.

14. Бобров В. Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие [Текст] / В. Н. Бобров, Е. Е. Можаяев. – М. : [Б. и.], – 2006. – 154 с.

15. Дрантусова Н. В., Князев Е. А. Оценка качества как необходимый элемент (этап) управления в высшем образовании [Текст] / Н. В. Дрантусова, Е. А. Князев // Университетское управление. – 1999. – № 1 (8). – С. 41–44.

16. Котлярова Е.А. Инструменты внутривузовского механизма совершенствования образовательной услуги // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 4. С. 157-163.

17. Гармашов В.С. Особенности инновационного развития региональных муниципальных услуг // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 12-15.

18. Кочеткова Н.В., Крамин Т.В. Интеллектуальный капитал в сфере образовательных услуг // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 1. С. 75-80.

19. Гамбаров Г. М. Статистическое моделирование и прогнозирование: учеб. пособие / Г. М. Гамбаров [и др.] // Под ред. А. Г. Грамберга. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 383 с.

20. Гинзбург А. И. Экономический анализ: предмет и методы; моделирование ситуаций; оценка управленческих решений : учебник / А. И. Гинзбург. – СПб. : Питер, 2003. – 480 с.

21. Лукашенко М. Рынок образовательных услуг: де-

сять лет спустя [Текст] / М. Лукашенко // Высшее образование в России. – 2003. – № 1. – С. 40–52.

22. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М. : Изд-во МГУ: Инфра-М. – 1997. – 206 с.

23. Хюфнер К. Высшее образование как общественное благо: методы и формы его предоставления [Текст] / Клаус Хюфнер // Высшее образование в Европе. – 2003. – № 3. – Том XXVIII.

TENDENCIES OF EDUCATIONAL SERVICES MARKET ECONOMIC CONDITIONS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

© 2013

A.D. Khomenko, postgraduate student

Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University (Ukraine)

Annotation: The tendencies of educational services market economic condition of higher educational institutions had been identified and grounded. Such tendencies as the concession of educational services by higher school to costumers in order to meet the educational needs in form of knowledge and skills; highly qualified specialists graduation; the ratio of supply and demand on the market of educational services and labour; diversity of specialties and different levels of education (bachelor, specialist, master, postgraduate student, doctoral candidate) in higher educational institution had been characterized.

Keywords: economic condition, education services, higher educational institution, tendencies, market services, consumers, goods.

УДК 334.732.2

ИНТЕГРАЦИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ В УКРАИНЕ

© 2013

О.Г. Чирва, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тичины, Умань (Украина)

Аннотация: В статье сделана попытка адаптации зарубежного опыта и проанализированы особенности осуществления кредитной поддержки аграрных предприятий в мире через создание системы сельской кредитной кооперации. Выявление причин, тормозящих ее развитие, а также определение перспектив и путей ее адаптации до отечественных условий развития экономики. Проведенный анализ позволяет утверждать, что осуществления кредитной кооперативной поддержки товаропроизводителей в аграрном секторе экономики Украины чрезвычайно важно для формирования жизнеспособного конкурентоспособного сельского хозяйства.

Ключевые слова: аграрные предприятия, сельский кредитный кооператив, кредитный союз, кредитная кооперация.

Сельскохозяйственный кредит в зарубежных странах является важным элементом экономического развития сельскохозяйственных предприятий, а уровень привлечения заемного капитала, в современном сельском хозяйстве развитых стран, является высоким. В некоторых западноевропейских странах его доля в аграрном капитале приблизилась к 50%. К числу стран с наиболее высоким удельным весом заемных средств в основном капитале сельского хозяйства относятся Англия, Германия, Франция, Италия, Бельгия и скандинавские страны. Доля общей кредитной задолженности в аграрном капитале этих стран (без недвижимости) достигает в Англии и Германии около 50%, во Франции - более 40%, Италии и Бельгии - более 30% [1].

Сельскохозяйственный кредит является действенным стимулом развития сельского хозяйства, его структурных преобразований, повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Именно кредитование, признается в экономически развитых странах основным способом финансово - кредитного обеспечения сельского хозяйства. Многие государственные программы поддержки сельского хозяйства имеют форму кредитования.

Теоретическим, методическим и практическим вопросам развития сельскохозяйственной кредитной кооперации посвящено значительное количество работ, а именно: Алексейчук В.М., Артеменко А.М., Гайдука П.И., Гудзь Е.Е., Демьяненко Н.Я., Малика М.И., Непочатенко Е.А., Пантелеймоненко А.А., Саблука Р.П., Саблука П.Т., Стецюка П.А.

Целью статьи является исследование зарубежного опыта кредитования сельскохозяйственных производителей путем создания эффективной системы кредитной

кооперации в Украине.

Основные результаты исследования. Основную роль в финансово - кредитном обеспечении сельскохозяйственных предприятий в ряде стран играют кооперативные банки. В Финляндии их доля в кредитовании сельского хозяйства составляет 58%, в Нидерландах - 90%, Японии - 80%, Франции - 75%, Австрии - 65%, Португалии - более 60%, Бельгии - 50%, Швеции - 45%, ФРГ - 44%, Испании - 30%.

В США кооперативная система фермерского кредита предоставляет фермерам треть кредитов на покупку земли и составляет шестую часть кратко- и среднесрочных кредитов (рис. 1.) [1].

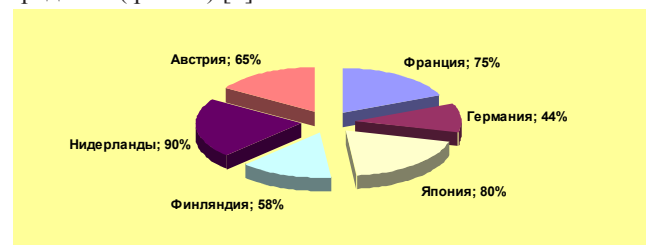


Рис. 1. Доля кооперативных банков зарубежных стран в кредитовании сельского хозяйства в 2012 году

Помимо кредитования текущей деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, кооперативные банки финансируют инвестиции в их основной капитал и строительные проекты, предоставляют своим пайщикам льготные кредиты под низкие проценты по государственным программам финансирования. Также большинство банков занимаются торговлей: они осу-

ществляют закупку сельскохозяйственной продукции, маркетинг аграрных продуктов и финансирование операций с фермерским оборудованием [2].

Учитывая высокое значение роли кооперативных банков в финансировании сельскохозяйственных предприятий западноевропейских государств, стоит отметить и то, что кооперативные банки оказываются наиболее подготовленными к испытаниям кризисом: еще до ее первых проявлений, МВФ провел глубокое исследование и опубликовал обзор под названием «Кооперативные банки и финансовая стабильность».

Таким образом, исследования западноевропейских кооперативных банков убедительно свидетельствуют о том, что в современных условиях исключительно положительную роль играют кооперативные банки, которые, к сожалению, пока отсутствуют в кредитно - кооперативной системе Украины. Однако у них есть значительная потребность, а особенно у сельскохозяйственных предприятий. Создание системы кооперативных банков будет способствовать налаживанию надежной системы финансово - кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей в отечественном аграрном секторе [3, с. 75]. Определенная роль в финансово - кредитном обеспечении сельского хозяйства зарубежных стран принадлежит универсальным и специализированным коммерческим банкам. Доля универсальных коммерческих банков в сельскохозяйственном кредите колеблется от 32% в США до 8% в Германии и не более 2% - во Франции [2]. Эти банки предлагают весь спектр финансовых операций.

Ежегодно увеличиваются средства, выделяемые на поддержку сельского хозяйства и в странах Европейского союза. Так, за период с 2005 по 2010 года в среднем 15 стран - членов Евросоюза выделяли на поддержку своего аграрного сектора ежегодно от 100 до 130 млрд.долл., или более 45% стоимости всей полученной сельскохозяйственной продукции. Государственные субсидии крестьянам в таких странах, как Норвегия, Финляндия, Швеция составляют около 70% всего фермерского дохода. В расчете на 1 га обрабатываемой площади субсидии селу составляют в Норвегии 3500 дол., Финляндии - 1600, США - 200, в России - менее 200 долл. [4, с. 447].

В Германии льготный государственный кредит предоставляется под 1 % годовых на срок до 28 лет. Кроме того, для молодых фермеров предусматриваются особо льготные условия для получения кредита, а на каждый фермерский двор приходится в среднем по 35 тыс. евро в год из казны [5]. Например, система кооперативных банков Credit Agricole обслуживает две трети французского аграрного сектора и имеет активы более 875 млрд. евро. Кооперативный банк Rabobank, охватив почти 40 % рынка депозитных вложений Нидерландов, на 90 % обеспечивает потребности аграрного сектора страны в кредитных ресурсах. Активы кооперативного банка DZ - Bank (Германия) в начале 2003 года составили 183,5 млрд. евро, а общий баланс трехуровневой кооперативной банковской системы, в которую входят помимо упомянутого банка, 3 региональных кооперативных банков и 1300 кредитных кооперативов (Volksbanken и Raiffeisenbanken), имеющих свыше 17 тысяч филиалов и отделений, превышает 338,8 млрд. евро [6, с. 147].

В большинстве высокоразвитых стран система кредитной кооперации представляет собой совокупность организаций, которые различаются по размерам, статусу, функциям, целям и т.п. Кредитные кооперативы, как правило, создаются и осуществляют свою деятельность по классическим принципам: взаимопомощи, самоуправления, ответственности по обязательствам и т.д.

Фундаментальные принципы формирования кооперативных структур были приняты Международным кооперативным альянсом (МКА) в 1995 году на юбилейном конгрессе по случаю 100-летия его существования. В Декларации XXXI Конгресса МКА 1995 было дано

определение кооператива. Кооператив - это автономная ассоциация лиц, добровольно объединившихся с целью удовлетворения своих экономических, социальных и культурных потребностей посредством совместного владения и демократического управления [7, с. 11]. В мире не существует единой схемы создания системы кредитной кооперации. Социально - экономические условия, построение банковской системы, государственная поддержка предпринимательства - все это определяет особенности системы кредитной кооперации.

Типичными в институциональном и организационном аспектах для кредитной кооперации развитых стран есть три - и двухуровневые системы (США, Франция - трехуровневые, Бельгия, Голландия, Дания - двухуровневые, Германия и Австрия - сочетание первого и второго вариантов) [7, с. 68].

Родиной кредитной и сельскохозяйственной кооперации считают Германию. По инициативе Генриха Шульце - Делича здесь во второй половине XIX века стали возникать ссудо - сберегательные «народные банки». А Фридрих - Вильгельм Райффайзен стал создателем «сберегательных касс», названных позже его именем. Современные городские и сельские кредитные кооперативы еще функционируют на принципах, предложенных этими пионерами немецкой кооперации [7, с. 81]. Так, для обществ Шульце - Делича были характерны сравнительно высокие паи и вступительные взносы, ответственность членов по обязательствам общества всем своим имуществом и возвращение заемного капитала в короткий срок. В частности, первое такое общество предоставляло ссуды сроком до 3 - х месяцев и размером не более 9 и не менее 3 тысяч марок из расчета 8% годовых. Срок кредита можно было продолжить, но не более чем на 3 месяца и под 10% годовых [7, с. 76]. Крестьяне значительно активнее брались за создание кооперативов, действующих на правилах, которые предложил другой идеолог немецкой кооперации, Фридрих - Вильгельм Райффайзен. Он считал, что сельская кооперация должна помогать сельскому хозяину, превратиться в экономически независимого товаропроизводителя и благодаря этому освободиться от повседневной борьбы за материальные блага [7, с. 77].

Так, Немецкий Союз Кооперативов и Райффайзен - Банков (der Deutsche Genossenschafts - und Raiffeisenverband eV - DGRV) объединяет все кооперативные банки, сельскохозяйственные и промышленные производственные и обслуживающие кооперативы, зарегистрированные на территории Германии и насчитывает 7582 кооператива различного вида с более чем 13 млн. членов. Деятельность всех кооперативных организаций регулируется в единых экономических, политических, правовых и налоговых рамках. На местном первичном уровне существует 2909 народных и Райффайзен - банков (в том числе 1133 кооператива с товарными функциями), на региональном уровне - 4 Центральные кооперативных банки, на национальном уровне - Союз Народных и кооперативных банков (BVR). В системе кредитования фермеров в Германии большую роль играют Кооперативные Банки, которые помогли фермерам получить доступ к кредитному рынку и выполняют две функции: принимают сбережения и предоставляют краткосрочные и среднесрочные ссуды [1].

Кредитная составляющая кооперативного сектора Франции «Креди Агриколь» включает в себя множество кредитных организаций. Их интересы на вышестоящих уровнях представляют региональные кредитные учреждения и Главный банк кооперативов всей страны. Местные кредитные кооперативы входят в подсистему 59 региональных банков, так как являются главными их пайщиками. Региональные банки как полноценные кредитные учреждения осуществляют свою деятельность в пределах департаментов, имея почти 10 тысяч отделений. На национальном уровне интересы коо-

перативной группы представляют две организации, одна из которых государственная, а вторая - частная. Государственная осуществляет надзор за деятельностью нижестоящих кредитных учреждений, распределяет льготные кредиты фермерам, инвестирует временно свободные средства региональных банков. В свою очередь, частная организация координирует деятельность 59 региональных банков, представляя их интересы в органах государственной власти и специализированных сельскохозяйственных предпринимательских союзах Франции [7, с. 88].

Французским фермерам предоставляется шесть видов льготных кредитов с процентной ставкой, в зависимости от вида кредита от 3,75% до 8,25% годовых (для молодых фермеров 2,75% - 4%), сроком погашения 7 - 12 лет для неблагоприятных природно - экономических зон и 5 - 9 лет для других. Объем бюджетной компенсации устанавливается по разнице между договорной процентной ставкой и ставкой льготного кредита. Договорные ставки определяются по результатам конкурса банков. Итак, «Креди Агриколь» обслуживает более 14 млн. клиентов и выступает лидером в кредитовании французских фермеров. Во Франции более 70% общего объема льготных займов направлено на обустройство и модернизацию сельскохозяйственных предприятий [1].

В Австрии все кооперативные учреждения являются универсальными кредитными учреждениями местного уровня. Выполнение неблагоприятных или невыгодных функций для кооперативов, берут на себя центральные кооперативные кассы регионального уровня. Значение центральных кооперативных касс Австрии важное благодаря тому, что местные кредитные кооперативы должны пользоваться услугами только той центральной кооперативной кассы, которая находится на их территории [7, с. 89]. Главным учреждением системы кредитной кооперации Австрии является Геноссеншафтliche Центральбанк АГ, который выполняет следующие функции: подготовка и публикация материалов о деятельности кооперативной системы страны, разработка новых концептуальных основ в сфере расширения кредитных услуг, подготовка кадров для центральных кооперативных касс [7, с. 90].

Льготное кредитование охватывает все виды сельскохозяйственной деятельности, стимулируя развитие наиболее перспективных отраслей и приоритетных направлений. Так, в Австрии до 40% общей суммы льготного кредита направляется на совершенствование организационной структуры ферм, 27% - на строительство и реконструкцию жилых и хозяйственных построек, 12% - на механизацию сельскохозяйственного производства, 5% - на содействие в реализации изготовленной продукции.

В России функционирует более 1,7 тыс. сельских кредитных кооперативов, действующих в 50 регионах страны. Координаторами являются Союз сельских кредитных кооперативов, основан в 1997 году Ассоциацией крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов, как негосударственная некоммерческая организация, и Фонд развития сельской кредитной кооперации.

С развитием системы сельской кредитной кооперации малый российский агробизнес получил собственную, подконтрольную систему кредитования, важный источник финансирования своей деятельности. Кредитные кооперативы являются учредителями мелких производств (мини - пекарни, мини цеха по переработке сельскохозяйственной продукции, продовольственные магазины), способствуя тем самым созданию дополнительных рабочих мест в сельской местности. Ресурсная база кредитных кооперативов формируется в настоящее время в основном за счет средств Фонда развития сельской кредитной кооперации и бюджетной поддержки. А для многих кооперативов источниками их деятельности являются лишь паевые и вступительные взносы пайщиков. Ограниченная ресурсная база застав-

ляет кредитные кооперативы уменьшать максимальную сумму кредита в расчете на одного заемщика или вовсе отказывать им в предоставлении ссуды [1].

Организационная структура системы сельской кредитной кооперации в России проходила постепенно этапы формирования и развития. И сегодня на федеральном уровне действуют Союз сельских кредитных кооперативов, специализированные финансовые структуры, учебно - методическая и аудиторская службы. В настоящее время двухуровневая структура сельской кредитной кооперации создана в 33 регионах России.

Отличие российской специфической иерархической системы сельскохозяйственной кредитной кооперации от аналогичных систем зарубежных странах заключается в том, что федеральный уровень системы представлен не центральным банком кооперативного кредита, а некоммерческими негосударственными организациями.

Практика становления в России сельских кредитных кооперативов свидетельствует о положительном их влиянии на развитие производительных сил на селе и о удовлетворении потребности сельскохозяйственных предприятий в кредите.

В США значительную роль в кредитовании фермеров играют 36 кооперативных фермерских банков с долей в общих объемах кредитования фермеров до 35%. Система кредитования фермеров США (Farm Credit System) была создана по инициативе Конгресса США в 1916 г. для того, чтобы обеспечить сельское хозяйство надежным источником кредита. В настоящее время СКФ США состоит из 5 банков (CoBank, AgFirst, Agribank, Texas, AgBank) кредитующих фермеров (кооперативные банки), которые обеспечивают кредитование через 232 локальные ассоциации заемщиков. Именно локальные ассоциации размещают кредиты среди сельских клиентов. Активы системы кредитования фермеров в 2009 году превысили 150 млрд долл. [5].

Через систему кооперативных банков в Польше проходит до 90% кредитов для сельскохозяйственного производства. Сегодня польская система кредитных кооперативов в сельском хозяйстве состоит из трех уровней: центральный банк кредитных союзов, 9 региональных и 1200 локальных кооперативных банков. Кроме того, параллельно существуют три кооперативных банки, которые вышли из-под эгиды центрального банка кредитных союзов и стали самостоятельными.

Таким образом, мировой опыт кредитования сельхозпроизводителей свидетельствует, что финансовые ресурсы в аграрный сектор могут поступать тремя основными каналами - государственным, коммерческим и кооперативным. Причем последний (кооперативный) во многих странах является если не главным, то немалого меньше, чем другие. Это и есть классическая диверсифицированная (многоканальная) кредитная система. Каждый канал имеет свои организационные формы, источники и механизмы поступления средств.

На сегодня в Украине мощным каналом кредитования остается коммерческий, а слабым - кооперативный. Поэтому дальнейшее развитие системы кредитования сельских регионов усматривается именно из-за расширения кооперативного канала [8, с. 94 - 95].

Классические механизмы деятельности сельской кредитной кооперации Германии и России могли бы сегодня быть использованы в Украине для совершенствования механизма деятельности сельских кредитных кооперативов, процесс возрождения которых только начинается и закладывает основу системы отечественной сельской кредитной кооперации [8, С.88]. Структура системы сельской кредитной кооперации в каждой стране определяется ее социально - экономическим развитием, построением банковской системы, политикой государства по поддержке развития сельскохозяйственных предприятий и т.д. Однако общим является то, что почти во всех странах кредитные кооперативы выполняют аналогичные функции и имеют трехуровневую иерар-

хическую систему построения. Так, сельские кредитные кооперативы низшего уровня хорошо осведомлены о состоянии дел своего района и возможности местного населения. Их задачи заключаются в привлечении потенциальных пайщиков к системе кредитной кооперации, аккумуляции их сбережений, предоставления кредитов своим членам, формирования паевого и резервного фондов.

Кредитные кооперативы регионального уровня действуют в пределах своей территории и предоставляют кредиты кооперативам низшего уровня, осуществляют надзор за деятельностью сельских кредитных кооперативов низшего уровня и предоставляют им информационно - консультативные услуги.

Работа национальных кредитных кооперативов отражает интересы всей системы кредитной кооперации определенного государства. Их задачи совпадают с задачами региональных кооперативов, но реализуются в масштабе всей страны и за ее пределами.

Таким образом, обобщая опыт зарубежных стран можно сделать вывод, что мировые системы сельской кредитной кооперации постоянно совершенствуются и адаптируются к изменениям экономических условий. Это проявляется через:

- совершенствование организационного механизма (появление новых форм и типов) кредитных кооперативов;
- расширение круга предлагаемых услуг (факторинг, помощь при заключении форвардных контрактов) кредитными кооперативами;
- поддержка государства (законодательная, финансовая, информационная) развития сельских кредитных кооперативов.

Итак, общей особенностью развития системы сельской кредитной кооперации для всех стран было незаинтересованность банков сотрудничать с мелкими заемщиками в сельской местности, а если банки и предоставляли кредиты то плата за пользование ими была очень высокой.

Анализ зарубежного опыта показал, что в финансово - кредитных системах многих стран мира, кроме традиционных коммерческих банков, чрезвычайно важное место занимают уникальные финансовые учреждения - кредитные кооперативы или кооперативные банки. В большинстве высокоразвитых странах система кредитной кооперации представляет собой совокупность организаций, которые создаются и действуют в соответствии с классическими кооперативными принципами.

В мире не существует единой схемы создания системы кредитной кооперации, поскольку социально - экономические условия, построение банковской системы,

государственная поддержка малого и среднего бизнеса и определяются особенностями системы кредитной кооперации. Однако общим является то, что почти во всех странах кредитные кооперативы выполняют аналогичные функции и имеют трехуровневую иерархическую систему построения.

Итак, обобщая опыт зарубежных стран можно сделать вывод, что в Украине сформировались четкие предпосылки к организации системы кредитного кооперативного движения.

В современных условиях нестабильной рыночной экономики мы можем использовать этот опыт, скорее, как образец системы, в которую может эволюционировать наша собственная система кредитной кооперации, но для этого нужен постоянное целенаправленное государственное влияние, прежде всего в виде финансовой поддержки оборотного капитала и определения нормативно - правовых рамок деятельности таких структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кредитная кооперация Чувашии [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.creditcoop.ru>
 2. Коробейников М. Зарубежная практика кредитования сельского хозяйства [Текст] / М. Коробейников // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2010. - № 4. - Режим доступа: http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=108:agroppractice&catid=34:countries.
 3. Романовский М.В. Финансы / Романовский М.В. - М. : Перспектива, Юрайт , 2000 . - 420 с.
 4. Кузнецов В.В. Опыт зарубежных стран в области защиты продовольственных рынков / В.В. Кузнецов, В.И. Засько // Энциклопедия российских деревень . - М. : ВИАПЫ , 2003 . С.447 – 448
 5. Остапчук А.Д. Малый бизнес как одно из перспективных направлений создания конкурентно - рыночной среды / А.Д. Остапчук, Р.П. Саблук // Агроинком . - 2010 . - № 1 - 3. - С.34 –39
 6. Демьяненко М.Я. Проблемы финансовой поддержки малых и средних предприятий на селе / М.Я. Демьяненко. - М.: ННЦ ИАЭ , 2004 . - 240 с.
 7. Бабенко С.Г. Основы кооперации : Учеб. пособие . / [С. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук, Р.Я. Пастушенко] . - М.: Знание, 2004 . - 470 с.
 8. Гончаренко В. Кредитная кооперация: причины финансово - хозяйственного механизма и проблемы возрождения в Украине / В. Гончаренко // Банковское дело . - 2005 . - № 3 . - С. 83-91
- Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Целевой конкурс по поддержке молодых ученых» (231-95-1539)*

INTEGRATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF BUILDING RURAL CREDIT COOPERATIVES SYSTEMS IN UKRAINE

© 2013

O.G. Chyrva, Candidate of Economic Sciences, s associate professor of the department
«Marketing and business management»
Pavlo Tychna Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)

Annotation: The paper attempts to adapt foreign experience and analyzed features of the credit support of agricultural enterprises in the world by creating a system of rural credit cooperatives. It identifies the reasons hindering its development, as well as evaluates prospects and ways to adapt to local conditions for economic development. The analysis suggests that the implementation of a credit cooperative support of producers in the agricultural sector of Ukraine is extremely important for the formation of competitive agriculture.

Key words: agricultural enterprises, credit cooperative, credit union, lending to agricultural enterprises, the credit support of agricultural enterprises.

УДК 574 (076. 6) (34:504:657.6)

**ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ ТЕРРИТОРИЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ НОРМИРОВАНИЕ**

© 2013

В.С. Юрина, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Г.Э. Кудинова, кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник
Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти (Россия)

Н.А. Кудинова, студентка

Московский государственный университет им. Н.Э. Баумана, Москва (Россия)

Аннотация: В статье освещены инновационные подходы в рациональном природопользовании и инновации в управлении природоохранной деятельностью, вопросы экологического нормирования РФ и экологического аудита
Ключевые слова: инновации, экология, экологический аудит и нормирование.

Научно-техническое и социально-экономическое развитие индустриальных стран во второй половине XX века «вызвало» к жизни новое междисциплинарное научное направление, связанное с организацией эффективного использования результатов научных исследований и разработок, направленных на повышение качества жизни Человека, – инноватику. Естественно, что качество жизни Человека никак не может рассматриваться в отрыве от качества природной среды, в которой этот Человек живет. Именно эколого-инновационная деятельность должна стать основной при переходе экономики нашей страны на качественно новый уровень, постулируемый её руководством [распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»].

Экологическое нормирование

Следует отметить, что экологическое нормирование является ключевой проблемой в формировании экологической безопасности. Более чем два десятилетия назад в России был поставлен вопрос о необходимости определения допустимых экологических нагрузок и адекватных ограничений (нормирований) существующих антропогенных воздействий с учетом всей совокупности возможного вредного воздействия многих факторов и природной специфики объектов. В Законе «Об охране окружающей среды», в числе прочих, предписывается обоснование и использование в практике двух типов нормативов [8, ст. 21, 22, 27]:

- нормативов качества окружающей среды – «устанавливаются для оценки состояния окружающей среды в целях сохранения естественных экологических систем, генетического фонда растений, животных и других организмов»;

- нормативов допустимого воздействия на окружающую среду (в т. ч. нормативов допустимой антропогенной нагрузки) – «устанавливаются для субъектов хозяйственной и иной деятельности в целях оценки и регулирования воздействия всех стационарных, передвижных и иных источников воздействия на окружающую среду, расположенных в пределах конкретных территорий и (или) акваторий».

В уже упоминавшейся «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», по разделу «Экологическая безопасность экономики и экология человека» одним из направлений определено поэтапное сокращение уровней воздействия на окружающую среду всех антропогенных источников с использованием *новой системы нормирования допустимого воздействия на окружающую среду*, стимулирование процессов модернизации производства, ориентированных на снижение энергоёмкости и материалоемкости, формирование сбалансированной экологически ориентированной модели развития экономики и экологически конкурентоспособных производств. Целевыми ориентирами этой Концепции и основных направлений деятельно-

сти Правительства РФ определены снижение удельных уровней воздействия на окружающую среду в 3-7 раз и снижение уровня воздействия на окружающую среду в 2-2,5 раза.

На заседании Госсовета РФ 27 мая 2010 года с повесткой дня «О совершенствовании государственного регулирования в сфере охраны окружающей среды», президент РФ Д.А. Медведев не только заявил, что тема защиты природы «должна стать модной и престижной не только для экологов», но и для всего общества, но и сконцентрировал внимание на законодательном обеспечении, в том числе, и *проблем, связанных с экологическим нормированием*.

30 марта 2011 г. уже в Правительстве РФ прошло совещание «О комплексе мер по улучшению экологической обстановки в России», на котором председатель Правительства РФ В.В. Путин в качестве *основных проблем в области экологии* выделил следующие:

- воздействие на окружающую среду в результате интенсивного развития хозяйственной деятельности, транспортной, промышленной инфраструктуры;
- воздействие «архаичных производств», которые не отвечают современным экологическим требованиям;
- захламление почв отходами производства и потребления, неиспользование указанных отходов в качестве вторичного сырья.

Основными причинами указанных проблем с точки зрения В.В. Путина являются несовершенство системы природоохранного регулирования, неэффективность управленческих и контрольных функций государства, слабые стимулы для использования современных чистых и «зелёных» технологий. Председатель Правительства РФ отметил *необходимость законодательных изменений* в следующих областях:

- нормирование воздействия на окружающую среду за счёт внедрения наилучших существующих технологий. При этом такие технологии должны быть финансово доступными для предприятий и экономически эффективными.
- экономическое стимулирование модернизации предприятий, применения энергосберегающих и экологических чистых технологий.
- усиление ответственности для предприятий, не соблюдающих законодательство и нарушающих установленные правила

Наконец, на заседании президиума Госсовета по экологии, состоявшемся 9 июня в Дзержинске Нижегородской области, президент России Д.А. Медведев вновь поднял вопрос об экологическом нормировании, как одном из механизмов управления в сфере рационального природопользования [собрание посвященное эко.обстановке РФ, освещенная РИО новости. 2011г.]

Экологическое нормирование предполагает учет так называемой предельно допустимой нагрузки на экосистему. Допустимой считается такая нагрузка, под воздействием которой отклонение от нормального состояния системы не превышает естественных изменений

и, следовательно, не вызывает нежелательных последствий у живых организмов и не ведет к ухудшению качества среды.

Экологический аудит территории.

Экологический аудит (ЭА) определяют как «объективный, независимый анализ, оценка, разработка соответствующих рекомендаций и предложений по фактическим результатам любой экологически значимой деятельности, проводимые небольшими группами независимых специалистов в сжатые сроки» [7, с. 28]. Очевидно, что наиболее предпочтительно развивать ЭА в направлении, основанном на системном комплексном подходе к определению целей, сущности, организации и процедур проведения ЭА как организационно-правового механизма обеспечения безопасности и инвестиционной привлекательности предприятия или иного объекта экоаудита. При этом критерии оценки экобезопасности объекта сводятся к социо-эколого-экономическим характеристикам природопользования – объемам поступающих в окружающую среду поллютантов, масштабом изъятых ресурсов, ущербам, наносимых природе и обществу, а так же с учетом обратной связи – влияния загрязненной окружающей среды на объект экоаудита.

Экологический аудит территории (ЭАТ), как частный случай ЭА, является инструментом решения проблем, связанных с состоянием окружающей среды на территории антропогенного воздействия разного масштаба. Процедуру ЭАТ определяют особенности территории – инфраструктура, географические и климатические характеристики, особенности экономики, социальной сферы, экологическая обстановка и т. п. Проведение ЭАТ способствует повышению инвестиционной привлекательности региона.

Проблема экологического аудита в границах административного районирования требует решения следующих комплексных задач:

- определения разделов аудита с учетом картографических возможностей аэро- и космических снимков;
- выбора основных показателей, характеризующих оценку экономической деятельности региона;
- представления комплекса картографических показателей определяющих экологическую деятельность агропромышленных предприятий и всего региона;
- анализа и оценки экологических показателей, включенных в данные аудита.

Предполагаются следующие *разделы регионального экологического аудита: юридический, экономический, экологический, картографический.*

Экологический аудит территории является одним из новых и перспективных инструментов регулирования деятельности в сфере природопользования и охраны окружающей среды. При этом ЭАТ является и одним из приоритетных направлений обеспечения требований международных стандартов ISO 14000 по развитию систем экологического управления на данных территориях, в том числе – для сохранения объектов живой при-

роды. Опыт осуществления ЭАТ с использованием разработанной в ИЭВБ РАН экспертно-информационной системы REGION, позволяющей создавать экологические атласы, имеется для территорий разного масштаба [Розенберг Г.С. 2010].

Инновация в управлении природоохранной деятельностью

В современной инновационной экономике (экономике знаний) центр интересов достаточно быстро смещается на нематериальные активы или интеллектуальный капитал. Знания, интеллектуальные ресурсы выступают в качестве главного условия экономического роста, опережая такие факторы, как труд, капитал, природные ресурсы и многие другие. Организация их использования, воплощения в продукты, услуги и инновации относится к наиболее сложным проблемам современного менеджмента, решение которых требует новых подходов как к собственно управлению, так и к обучению управленческих кадров. Именно поэтому управление нематериальными ресурсами становится ведущей парадигмой менеджмента XXI в.

В России попытка «войти» в эту парадигму вылилась в планы амбициозного строительства «технограда с нуля» – Сколково. [Коновалов В.М. 2005]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»).
2. Федеральный закон от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды» / Принят Государственной Думой 20 декабря 2001 года, одобрен Советом Федерации 26 декабря 2001 года.
3. Кудинова Г.Э., Устойчивое развитие экономико-экологических систем региона / Под ред. чл.-корр. РАН Г.С. Розенберга: Монография. – Тольятти: Кассандра, 2013. – 130 с.: ил.
4. Розенберг Г.С., Павлов Д.С., Захаров В.М. и др. Биомониторинг для устойчивого эколого-экономического развития территорий Волжского бассейна // Экология и промысл. России. 2010. № 11.
5. Розенберг Г.С., Зибарев А.Г., Кудинова Г.Э., Карпенко Статья ««Блеск и нищета» инновационной деятельности в экологии (с примерами по Волжскому бассейну)» 2011г.
6. Юрина В.С., Устойчивое развитие и экологический аудит социо-эколого-экономических систем/ Под ред. чл.-корр. РАН Г.С. Розенберга: Монография. – Тольятти: Кассандра, 2013. – 90 с.: ил.

Российский фонд фундаментальных исследований Поволжье. Региональный конкурс (грант №14-06-97019), Программа грантов Президента Российской Федерации для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации (грант НШ-3018.2012.4)

INNOVATIONS IN MANAGEMENT OF NATURE PROTECTION ACTIVITY. ECOLOGICAL AUDIT OF TERRITORIES AND ECOLOGICAL RATIONING

© 2013

V.S. Yurina, candidate of economic sciences, associate Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»

Volga Region State University of Service, Tolyatti (Russia)

G. E. Kudinova, candidate of economic sciences, associate professor, senior researcher

Institute of ecology of the Volga pool of the RAS, Tolyatti (Russia)

N.A. Kudinova, student

Moscow State University N.E. Bauman, Moscow (Russia)

Annotation: In article innovative approaches in rational wildlife management and an innovation in management of nature protection activity, questions of ecological rationing of the Russian Federation and ecological audit are shined

Keywords: innovations, ecology, ecological audit and rationing.

НАШИ АВТОРЫ

Бержанир Анатолий Леонидович, кандидат социологических наук, доцент кафедры философии и обществоведения.

Адрес: Уманский государственный педагогический университет, 20300, Украина, Черкасская обл., г. Умань, ул. Садовая, 2.
Тел.: +38(04744) 3-45-82
E-mail: bal8@ Rambler.ru

Голуб Татьяна Ивановна, аспирант

Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: (+38) 0961977419
E – mail: golubtan@ukr.net

Затолокин Игорь Александрович, мастер службы эксплуатации газового хозяйства Ставропольского района, магистрант Тольяттинского государственного университета

Адрес: Филиал «Тольяттигаз» ООО «СВГК», 445008, Россия, г. Тольятти, ул. Матросова, 53.
Тел.: 8 917 970 88 82
E-mail: zatoloking@yandex.ru

Коваленко Оксана Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Самарская область, Тольятти, улица Белорусская, 14
Тел.: 89608507956
E-mail: kovalenkoog@yandex.ru

Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник

Адрес: Институт экологии Волжского бассейна РАН, 445667, Россия, Тольятти, улица Комзина, д. 10
Тел.: (8482) 77-69-50
E-mail: GKudinova@yandex.ru

Кудинова Наталья Андреевна, студентка

Адрес: Московский государственный университет им. Н.Э. Баумана, Россия, Москва, ул. 2-я Бауманская, 5, стр. 1
Тел.: (8482) 77-69-50
E-mail: kudinovanatalyaandreevna@mail.ru

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики предприятия, финансов, учета и аудита.

Адрес: Уманский государственный педагогический университет, 20300, Украина, Черкасская обл., г. Умань, ул. Садовая, 2.
Тел.: +38(04744) 3-45-82
E-mail: bal8@ Rambler.ru

Олейник Екатерина Андреевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»

Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: (095) 76-96-303
E-mail: olejnikkaterina05@ Rambler.ru

Полтева Татьяна Владимировна, преподаватель кафедры «Финансы и кредит».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, Самарская область, Тольятти, улица Белорусская, 14
Тел.: 89277841888
E-mail: tanyam1989@mail.ru

Симонова Вероника Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент

Адрес: Херсонский государственный университет, 73028, Украина, г. Херсон, а/я №2
Тел.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru

Хайбулаева Екатерина Омаргаджиевна, аспирант

Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2
Тел.: +380973139341
E-mail: Catheryna24@gmail.com

Хоменко Андрей Дмитриевич, аспирант

Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2.
Тел.: (04744) 3-45-82
E-mail: monolit301179@yandex.ua

Чирва Ольга Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинга и управления бизнесом»

Адрес: Уманский государственный университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, г. Умань, ул. Садовая, 2

Тел.: (050) 414-98-22

E-mail: chyrva81@ukr.net

Юрина Владлена Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4

Тел.: (8482) 22-91-96

E-mail: vlada_tlt@mail.ru

OUR AUTHORS

Berzhanir Anatolij Leonidovich, candidate of sociological sciences, associate professor of philosophy and social science.
Address: Pavlo Tychyna Uman state pedagogical university, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadovaya, 2
st. Sadova, 2
Tel.: +38(04744) 3-45-82
E-mail: bal8@rambler.ru

Chyrva Olga Grigorievna, Candidate of Economic Sciences «Marketing and business management»
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadovaia 2
Tel.: (050) 414-98-22
E-mail: chyrva81@ukr.net

Golub Tatyana Ivanovna, post - graduate student
Address: Pavlo Tychyna Uman state pedagogical university, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadovaya, 2
Tel.: (+38) 0961977419
E – mail: golubtan@ukr.net

Khaibulaieva Kateryna Omargadjievna, post-graduate student
Address: Uman State Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, Sadova St.2
Tel. : +380973139341
E-mail: Catheryna24@gmail.com

Khomenko Andrey Dmitrievich, postgraduate student
Address: Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, 2 Sadova str.
Tel.: (04744) 3-45-82
E-mail: monolit301179@yandex.ua

Kovalenko Oksana Grigoryevna, candidate of economic sciences, associate professor of the department «Finance and credit».
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Samara region, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
Tel.: 89608507956
E-mails: kovalenkoog@yandex.ru

Kudinova Galina Eduardovna, candidate of economic sciences, associate professor, senior researcher
Address: Institute of ecology of the Volga pool of the RAS, 445667, Russia, Moscow, Komzina street, 14
Tel.: (8482) 77-69-50
E-mail: GKudinova@yandex.ru

Kudinova Natalia Andreevna, student
Address: Moscow State University N.E. Bauman, Russia, Moscow, street 2-ya Baumanskaya 5, page 1
Tel.: (8482) 77-69-50
E-mail: kudinovanatalyaandreevna@mail.ru

Muzychenko Anatolij Stepanovich, doctor of economic sciences, professor, head of enterprise economy, chair.
Address: Pavlo Tychyna Uman state pedagogical university, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadovaya, 2
Tel.: +38(04744) 3-45-82
E-mail: bal8@rambler.ru

Oliynik Catherine Andreevna, PhD, senior lecturer in «Marketing and Business Management»
Address: Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, 20300, Ukraine, Uman, st. Sadovaya, 2
Tel.: (095) 76-96-303
E-mail: olejnikkaterina05@rambler.ru

Polteva Tatiana Vladimirovna, lecturer of the chair «Finance and Credit»
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Samara region, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
Tel.: 89277841888
E-mail: tanyam1989@mail.ru

Simonova Veronica Sergeevna, candidate of economic sciences, associate professor
Address: Kherson State University, 73028, Ukraine, Kherson, P.O. box 2
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: cccsev@mail.ru

Yurina Vladlena Sergeevna, candidate of economic sciences, associate Professor of the Department «Accounting, analysis and audit»
Address: Povolzhskiy State University of Service, 445010, Russia, Togliatti, str. Gagarin's street, 4
Tel.: (8482) 22-91-96
E-mail: vlada_tlt@mail.ru

Zatolokin Igor Aleksandrovich, the master of service operation of gas facilities Stavropol region, Togliatti State University undergraduate
Address: Branch «Tolyattigaz» LLC «SVGK», 445008, Russia, Togliatti, Matrosov st.53,
Tel.: +7 917 970 88 82
E-mail: zatoloking@yandex.ru