

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ПУЛЮЯ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
ЛЮБЛІНСЬКА ПОЛІТЕХНІКА**

*Матеріали
Всеукраїнської наукової конференції
за міжнародної участі*

**«ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У
СЕРЕДОВИЩІ ГЛОБАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО
ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ»**

ТЕРНОПІЛЬ – 2015

УДК 330:336:338
ББК 65

Матеріали Всеукраїнської наукової конференції за міжнародної участі «Перспективи розвитку економічних систем у середовищі глобально орієнтованого трансформаційного простору» (Тернопіль, 6 травня 2015р.) / Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль: Крок, 2015 – 170 с.

ПРОГРАМНО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ:

Голова: Рогатинський Р.М. – проректор з наукової роботи ТНТУ ім. І.Пулюя, д.т.н., професор

Співголови: Jolanta Sloniec – PhD. eng., Assistant Professor, Deputy Dean of the Faculty of Management, Lublin University of Technology, Poland, **Панухник О.В.** – д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та фінансів, **Рудакевич М.І.** – д.н.держ.упр., професор кафедри економіки та фінансів, **Длугопольський О.В.** – д.е.н., професор кафедри економічної теорії ТНЕУ.

Члени: Ціх Г.В. – к.е.н., доцент, декан ФПД; **Винник Т.М.** – к.е.н., доцент; заступник декана ФПД; **Хрупович С.Є.** – к.е.н., доцент; **Константюк Н.І.** – к.е.н., доцент; **Кудлак В.Я.** – к.е.н., доцент; **Тимошик Н.С.** – к.е.н., доцент; **Маркович І.Б.** – к.е.н., ст. викладач; **Ониський В. О.** – к.е.н. асистент; **Подвірна Т.В.** – к.е.н., інженер; **Фещин І.М.** – старший лаборант

Відповідальні за випуск

Панухник О.В. – д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та фінансів;
Константюк Н.І. – к.е.н., доцент, науковий секретар конференції

Рекомендовано до друку Вченою радою факультету економіки і підприємницької діяльності Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, протокол № 6 від 16.04.2015р.

Збірник містить матеріали Всеукраїнської наукової конференції за міжнародної участі «Перспективи розвитку економічних систем у середовищі глобально орієнтованого трансформаційного простору», яка відбулася 6 травня 2015 року в Тернопільському національному технічному університеті імені Івана Пулюя на базі кафедри економіки та фінансів. Даний випуск включає доповіді з пленарного засідання та з секцій «Економічні системи в теоретичних концепціях економічної науки», «Формування ефективних моделей управління економічними системами мікрорівня», «Регіональний вимір трансформаційних процесів економічних систем», «Інституційне забезпечення розвитку економічних систем у національних та міждержавних вимірах».

УДК 330:336:338
ББК 65

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори.

ISBN

© Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, 2015

ЗМІСТ

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ	7
Бицюра Леонід. ПОЗИТИВНИЙ ІМІДЖ ЯК ЗАПОРУКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ	7
Панухник Олена. ГЛОБАЛЬНА ПЕРСПЕКТИВА УКРАЇНИ: ТЕРНИСТИЙ ШЛЯХ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ	10
Іло Глонті. ДОСВІД ГРУЗИНСЬКИХ РЕФОРМ ДЛЯ УКРАЇНИ	13
Длугопольський Олександр. СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ ТА ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ	16
Павлов Максим. РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ: НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ЗЛОВЖИВАННЯ	18
Рудакевич Марія. ЕКОНОМІЧНА ЕТИКА В КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕТИКИ Й МОРАЛІ	20
СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ В ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ	23
Артеменко Людмила, Ціх Галина. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	23
Дячун Ольга. ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	26
Левицький Віталій. КОНЦЕПЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ	28
Піняк Ірина. ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	31
Подвірна Тетяна. ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ТЕОРІЇ ТОРГІВЛІ	34
Равлик Наталія. ІННОВАЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	37
СЕКЦІЯ 2. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ МІКРОРІВНЯ	40
Березівська Ольга, Панухник Олена, НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	40
Биньковська Вікторія, Радинський Сергій. ФОРМИ І МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	43
Бісюк Марія-Наталія, Панухник Олена. СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	46

Болотянська Галина. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА РЕФОРМ	49
Борисевич Олег, Константюк Наталія. ПРИБУТОК ЯК РЕЗУЛЬТАТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	51
Босюк Микола. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	53
Вовк Богдана, Шведа Наталія. МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	55
Голод Марія, Машлій Галина. КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	58
Колосівська Валентина, Константюк Наталія. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА	61
Колосівська Олеся, Константюк Наталія. ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА	63
Левченко Ольга. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	66
Лесик Юлія, Рудакевич Марія. ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ДОПУСТИМОГО РІВНЯ	69
Мазур Олег, Константюк Наталія. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ	72
Мандзин Ірина, Машлій Галина. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ	75
Мархоцька Марія. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ	77
Мединська Леся, Шведа Наталія. ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	79
Нагорняк Ірина. АНАЛІЗ МЕТОДІВ ТА ВИБІР КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	82
Никитюк Юлія. МАРКЕТИНГОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ	85
Поліщук Наталія, Панухник Олена. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	86
Пелехата Христина. УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ВИДАТКІВ	

БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	90
Петруніна Вероніка, Константюк Наталія. АНАЛІЗ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	91
Полеха Вікторія. АНАЛІЗ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	93
Радинський Сергій, Фроленко Роман. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	95
Рацюк Анастасія, Машлій Галина. СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	98
Садляк Христина, Мишковець Ірина. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПЛАНУВАННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	100
Столярик Тетяна. РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	103
Соломка Валерія. ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	104
Якимець Ольга, Панухник Олена, ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	106
СЕКЦІЯ 3. РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	110
Василюк Андрій. ЦИКЛІЧНИЙ І СПІРАЛЬНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДУВАННЯ РЕГІОНУ	110
Ониськів Віталій. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТОФОРМУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ	111
Панухник Яна ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СТРУКТУР МУНІЦИПАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА РІВЕНЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	114
СЕКЦІЯ 4. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖДЕРЖАВНИХ ВИМІРАХ	118
Бажанова Наталія. РЕЙДЕРСТВО, ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	118
Винник Тетяна. ОСВІТА ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У СУСПІЛЬСТВІ	120
Гнатишин Роман. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	122
Константюк Наталія. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ	

ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	125
Крамар Ірина. ОСОБЛИВОСТІ СПІВПРАЦІ УКРАЇНА-НАТО	127
Кудлак Віталій. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ	129
Литвин Олександр. ЖИТЛОВО-ОРЕНДНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	132
Лужняк Христина, Ціх Галина. ЕКОНОМІКА ОСВІТИ ЯК ГАЛУЗЬ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНА НАУКА	134
Мариненко Наталія. ОСНОВНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	137
Маркович Ірина. ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОЦЕНТРИЧНИХ ЗМІН У СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ПОРЯДКУ	140
Мишковець Ірина. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	141
Нагорняк Галина, Нагорняк Ірина. ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ ЯК ОБ'ЄКТА ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ЦИФРОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ	144
Олексій Марія. ВЕЛИКА ДЕПРЕСІЯ – МАСШТАБИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	146
Радинський Сергій, Фроленко Роман. ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	149
Сидяга Богдан. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	152
Снігур Аліна. СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ЕТАПИ ЇЇ ЕВОЛЮЦІЇ	155
Стус Володимир, Хрупович Світлана. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СВІТОВИХ ЦІН НА НАФТУ	157
Тимошик Наталія. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ	159
Химич Ірина. ОЦІНКА ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ ВИМІРІ	162
Черній Ігор. DOLCE VITA УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	165
Юрик Наталія, Зяйлик Марія. ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНІ КОМАНДИ ТА ЇХ РОЛЬ У ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПІДПРИЄМСТВ	167

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Бицюра Леонід

Тернопільська обласна державна адміністрація

ПОЗИТИВНИЙ ІМІДЖ ЯК ЗАПОРУКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Куди б ми не прямували, наш імідж,
однаково, позитивний він чи негативний
завжди буде попереду нас.
Філіп Честерфілд*

Одним із чинників конкурентоспроможності регіону, запорукою його ефективного просування в економічному просторі всередині країни, так і за її межами є вдало сформований позитивний імідж, скорельований із стратегічними цілями та завданнями розвитку регіону (області).

Етимологією терміну «імідж» є англ. слово «image», яке, в свою чергу, походить від латинської «imago» та трактується як «образ». Первісно поняття «імідж» використовувалося в естетиці та мистецтвознавстві, пізніше, перетворившись у категорію маркетингу, стало активно експлуатуватися щодо інших об'єктів.

Регіональний імідж – це цілісне символічне уявлення про територію, що склалося у свідомості цільової аудиторії на основі особистого досвіду (у результаті проживання на даній території) або в результаті цілеспрямованого інформаційного впливу (зі слів очевидців, матеріалів ЗМІ тощо).

Позитивний імідж регіону – це не розкіш і не новомодний атрибут. В умовах інформаційного суспільства, прискорення економічного і технічного розвитку, зростання всебічних зв'язків і взаємозалежності між народами і континентами – це життєва необхідність. Ще П'єр Тейяр де Шарден зазначав, що народи і цивілізації досягли такого ступеня периферійного контакту, економічної взаємозалежності та психічної спільності, що далі вони можуть зростати лише за умови взаємопроникнення один в одного.

Імідж регіону базується, насамперед, на територіальній індивідуальності, яка складається з офіційних або «розпізнавальних» характеристик, за якими люди ідентифікують територію (герб, прапор, гімн тощо). Крім цього, імідж регіону формують: візуальні символи (наприклад, Ейфелева вежа, Біг Бен, Кремль, Статуя Свободи тощо); події (фестивалі,

спортивні турніри, виставки); персонажі (історичні, легендарні, герої літератури та кіно).

Принципово важливими структурними складовими іміджу регіону є:

- площа та географічне розташування;
- значимість та внесок регіону у національну економіку;
- соціально-політичне та економічне становище;
- стереотипи та упередження стосовно конкретного регіону.

Доволі часто імідж регіону формується в умовах відсутності достатньої, достовірної інформації й власного досвіду – зовнішні споживачі (іноземні громадяни, туристи, інвестори) сприймають регіон, орієнтуючись на образ, що сформувався на основі стереотипних уявлень, іноді спотворених. Саме тому сьогодні, коли інформаційні технології набувають все більшого значення, а інформація стає важливою зброєю, надзвичайно важливу роль при формуванні чи корегуванні іміджу відіграють засоби масової інформації: загальнонаціональні теле-, радіоканали, Інтернет, спеціалізовані друковані видання.

Тернопільщина є доволі специфічним регіоном із певними ресурсними перевагами й, водночас, доведена історичними обставинами до депресивного стану. Область традиційно вважається регіоном із домінуючим сільським господарством – високопродуктивні сільськогосподарські угіддя становлять 77% усіх земель. У сільському господарстві виробляється більше 60% валового сукупного продукту області. У Тернопільській області одна з найвищих в країні щільність автомобільних доріг загального користування – 364 км. на 1 тис. кв. км. (середнє значення щільності автомобільних доріг по Україні становить 281 км. на 1 тис. кв. км.). Тернопільщина має значний природно-ресурсний потенціал, а також високорозвинений трудовий (сьоме місце серед регіонів України за комплексом характеристик, що використовуються для виміру трудового потенціалу і характеризують рівень освіченості та інших параметрів якісного стану населення). Попри те, регіон характеризується малодиверсифікованою структурою виробництва та низькою місткістю споживчого ринку. В області найнижчі в Україні середньомісячна заробітна плата, рівень залучення в економіку області інвестицій, в тому числі й іноземних, рівень експорту, рівень розвитку малого підприємництва, величина податкових надходжень.

Формування позитивного іміджу Тернопільщини передбачає, насамперед, поліпшення комунікативних аспектів та концентрацію зусиль на пропаганді наявних переваг:

- підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів (Державний природний заповідник «Медобори», Дністровський каньйон, смт. Микулинці, с. Конопківка, 89 заказників та дендропарк у с. Рай, закладений у XVII ст.) та об'єктів історико-культурної спадщини (замки XIV-XVII ст., католицькі і православні храми, зразки церковного дерев'яного зодчества. Загалом – 1178 пам'яток архітектури та містобудування);

- створення сучасної дорожньої інфраструктури на основних туристичних маршрутах, зокрема на міжнародному туристичному маршруті «Шляхами Гедимінів»;

- подальший розвиток спортивного туризму, передусім спелеотуризму, пішохідного, велосипедного, водного (загалом систематизовано понад півсотні маршрутів) та налагодження сервісу, облаштування природних об'єктів для туристських цілей;

- розширення пізнавального туризму та екскурсійної діяльності в місцях релігійного паломництва (Почаївська Лавра, Зарваницький духовний центр), а також поблизу своєрідних пам'яток природи (Кременецькі гори, печери Вертеба, Кристальна, Млинки, Озерна, Оптимістична, Перлина, Ювілейна, Гермаківський і Хоростківський дендропарки);

- розвиток високопродуктивного агропромислового комплексу, зокрема шляхом реалізації «Програми розвитку середніх та малих підприємств в агропромисловому комплексі Тернопільської області на 2015-2029 роки», що передбачає, насамперед, фінансову підтримку середніх та малих підприємств АПК, а також впровадження інших дієвих заходів.

Оскільки «споживачами» території є не лише іноземці, а й власне населення і місцеві підприємницькі структури, основними напрямками роботи з ними є підвищення довіри до влади, залучення молоді в процеси управління областю шляхом проходження навчання та стажування, налагодження партнерських стосунків місцевих бізнесменів з керівництвом області (відкрито Представництво Українського національного комітету Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine) у Тернопільській області), сприяння розвитку бізнес-асоціацій та бізнес-інкубаторів (відкритий два роки тому та успішно функціонуючий Регіональний міжуніверситетський Стартап центр на базі Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя, створений для студентів-випускників коледжів і університетів, підприємців-початківців), спільна розробка стратегічного плану розвитку на довгострокову перспективу (Програма соціально-економічного та культурного розвитку Тернопільської області); формування ефективних механізмів зв'язку із засобами масової інформації (у контексті формування іміджу області реалізуються спеціальні програми роботи ЗМІ із цільовими аудиторіями, PR-технології).

Крім цього, важливим кроком у корекції іміджу Тернопільської області є її рекламування й участь у різних фестивалях, форумах, конференціях і виставках, а також проведення аналогічних заходів на власній території (Західноукраїнська туристична виставка-фестиваль, Всеукраїнський фестиваль «Тернопільські театральні вечори», участь представників Тернопільщини у Міжнародних наукових та бізнес-конференціях, організація Міжнародного інвестиційного форуму, Міжнародного форуму «Розвиток міжнародного туризму на Тернопільщині», Гастрономічний фестиваль «Галицька дефіляда», Міжнародний музичний фестиваль «Файне місто», Всеукраїнський фестиваль сільської молоді

«Купальська феєрія», кулінарний фестиваль «Коропфест», Всеукраїнський фестиваль лемківської культури «Дзвони Лемківщини», Всеукраїнське фольклорно-мистецьке свято «В Борщівському краї цвітуть вишиванки» та фестиваль борщу «Борщ'їв»).

Необхідність формування власного іміджу окремого регіону та посилення елементів упізнавання українських територій очевидна – привертання уваги до регіону дає можливість захищати інтереси громади, покращувати інвестиційний клімат, отримувати додаткові ресурси для розвитку регіональної економіки, підвищити рівень і якість життя населення, сприяє збереженню пам'яток історико-культурної спадщини. Світова практика регіонального іміджування демонструє свою економічну і політичну ефективність, що створює можливості для формування конкурентоспроможного регіону і підтримки національного бізнесу. Більше того, просування іміджу регіонів – перспективний шлях подолання труднощів у формуванні іміджу України в цілому.

Панухник Олена

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

ГЛОБАЛЬНА ПЕРСПЕКТИВА УКРАЇНИ: ТЕРНИСТИЙ ШЛЯХ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Глобалізація не повинна стати
новою різновидністю колоніалізму*
Папа Римський Іоанн Павло II

Філософське осмислення майбутнього людства має давню історію: від Біблії до релігійно-філософських поглядів С. Булгакова про духовно-онтологічну єдність трансцендентального людства [1], ноосферного глобального розвитку В. Вернадського [2], «Діалектики природи» Ф. Енгельса, еволюційно-біологічних ноогеничних схем, які стверджують прогрес природи і суспільства, П. Тейяра де Шардена [3]. Основною силою, що формує ноосферу, за В. Вернадським, є зростання наукового знання: «Біосфера ... переходить у новий еволюційний стан – у ноосферу, перетворюється науковою думкою соціального людства» [4].

Згідно низки теорій і концепцій глобалізації [5], народи Європи, починаючи з VIII століття, здійснюють грандіозну трансформацію в технологічній, економічній, соціальній,

науковій та інших сферах – людство виходить на принципово новий щабель розвитку, «вступає у новий світ». Дані масштабні взаємозалежності в політичних і економічних колах отримали назву «економічна глобалізація» (від англ. «globe» – глобус, земний шар), з подальшим поширенням даного поняття на інші боки суспільного життя: від фінансової глобалізації до культурної, і не торкнулися лише, мабуть, релігійної.

У дослідженні «Глобальна економіка в перехідний період», підготовленому групою англійських, канадських, американських економістів, підкреслюється, що «перетворення економіки в глобальну не означає загального динамізму розвитку; скоріше воно веде до одночасного виділення високо динамічних систем і розширення числа стагнуючих, що і так уже слабкі і перебувають у невідгданому становищі» [6].

Сучасні прогресивні процеси глобалізації, мегарегіоналізації та маргіналізації відбуваються поряд з одночасним загостренням негативних економічних явищ: зростанням рівня диференціації розвитку різних країн; нерівномірністю і несправедливістю розподілу і доступу до ресурсів; структурною деформацією та диспропорціями розвитку національних соціально-економічних систем; посиленні ролі неформальних інституцій та організацій. Серед останніх особливо деструктивним є підвищення рівня іллегалізації (тінізації) та криміналізації економіки, поширення корупційної діяльності та проявів несумлінної конкуренції.

Україна в досяжному для огляду майбутньому (перша чверть XXI століття) не спроможна наздогнати США та країни ЄС за рівнем міжнародної конкурентоздатності, виробництва ВВП на душу населення, продуктивності праці, ефективності виробництва. Отже, інтеграція економічної системи України в глобальний простір повинна спиратися на максимальне використання інформаційних, інтелектуальних ресурсів і наявного науково-технічного потенціалу. В умовах глобалізації ринкові трансформації можуть бути ефективними лише в разі їх органічного поєднання з технологічними проривами і системними перетвореннями. Об'єктивно в Україні існують основні передумови для економічних і технологічних проривів на локальному рівні і в окремих секторах економічної системи [6].

Однак, трансформаційні зміни розвитку нашої держави відбуваються пліч-о-пліч з процесом формування стійкого і системного за характером прояву взаємозв'язку між тіньовим та офіційним секторами економіки, взаємопроникненням та інтеграцією тіньового і, навіть, кримінального секторів в легальну економіку внаслідок недостатньо ефективного процесу трансформації соціально-економічної системи та недосконало й нераціонально побудованого її інституціонального базису. Питання зміцнення економічної безпеки у межах

реалізації сучасних напрямків соціально-економічного розвитку з врахуванням інтересів майбутнього зростання в умовах глобалізації набуває гострої актуальності в нашій країні [7].

Здавалося, вже давно складена політична карта світу, визначені торговельні шляхи та напрямки економічних зв'язків між країнами світу – розподіл світового економічного простору та сфер впливу ніби як відбувся. Однак, після двох світових війн, чорнобильської катастрофи і розпаду СРСР, Україна знову втягнута у вир воєнних дій, серйозну політичну, економічну та соціальну кризу. Останні події на сході України доводять, що процеси розширення свого економічного простору з застосуванням сили окремі країни у світі ще не завершили.

Критики глобалізації стверджують, що цей процес збільшує нестабільність країн, які розвиваються, і їх уразливість впливає на місцеві культури та наносить шкоду навколишньому середовищу. Глобалізація сприяє росту соціальної нестійкості у світі і може стати новим різновидом колоніалізму.

Необхідно зазначити, що в економіці України розвиваються всі ті негативні явища, які притаманні ендогенному типу розвитку економічної системи.

Тривалий господарський застій, руйнівний військовий конфлікт, вплив неформальних інституцій, включаючи тіньову економіку та корупцію, порушення екологічної безпеки – основні проблеми, що гостро постають на сучасному етапі розвитку нашої країни. Такий шлях до процвітання у глобалізованому середовищі, що руйнує навколишнє середовище і залишає велику частину населення за межею бідності, не сприймається як шлях до сталого розвитку людства.

Крім усього, він призводить до зниження рівня економічної безпеки та національної конкурентоспроможності країни, спричиняє структурні деформації та диспропорції соціально-економічної та екологічної системи і, як наслідок, загрожує мегарегіональній і глобальній безпеці.

Ресурси нації мають бути мобілізовані на становлення України як одного з центрів постіндустріального розвитку європейської цивілізації шляхом розбудови ліберально демократичної країни з соціально-ринковою економікою, де соціальне благополуччя, здоров'я, освіта людини, її свобода та екологічна безпека для життя будуть головною турботою держави. В умовах світової глобалізації економіки, регіональної інтеграції та загострення нових форм кризових явищ, Україна має пройти важкий шлях трансформаційних процесів усіх рівнів розвитку національної економічної системи, відновлення та розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства.

Таким чином, глобальна доля України залежатиме від її спроможності віднайти новий критичний шлях майбутнього поступу, свою особливу модель глобального інтегрування та розвитку національного господарства, що враховує гостроту обставин нашого сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Шевчук О. Б. Інформаційно-глобалістичні аспекти «Філософії господарства» С.М. Булгакова / О.Б. Шевчук // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 2. – С. 55-65
2. Вернадский В.И. Философские мысли натуралиста / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1988
3. Тейяр де Шарлен П. Феномен человека / П. Тейяр де Шарлен. – М.: Наука, 1987
4. Вернадский В.И. Очерки геохимии / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1989. – 320 с.
5. Моисеев Н.Н. Информационное общество как этап новейшей истории / Н.Н. Моисеев // Свободная мысль. – 1996. – № 1. – С. 76-82
6. Гончаров Ю.В. Світ. Європа. Україна: Трансформація економіки та інтеграція / Ю.В. Гончаров, Ю.О. Петін, О.М. Сальник. – К.: Знання України, 2007. – 504 с.
7. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М.І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.

Іло Глонті

Головний координатор клубу молодих реформаторів, Грузія

ДОСВІД ГРУЗИНСЬКИХ РЕФОРМ ДЛЯ УКРАЇНИ

В Україні йде величезний процес, дуже складний процес, адже Україна - величезна держава в порівнянні з тією ж Грузією. Я не кажу, що це завадить провести реформи - можливо, вони навіть пройдуть успішніше, особливо якщо вчитися на наших помилках. Призначили Еку Згуладзе і кілька місяців про неї нічого не чули, а я просто знаю, що вона закрита людина: вона мовчки працює, мовчки перевертає світ. Я знаю, що в Міністерстві юстиції відбувається, я ж працював раніше з членами цієї команди. Процеси йдуть, потрібно просто почекати. Звичайно, за цей рік можна було більше зробити, але ті люди, яких я знаю особисто, чесно стараються.

Без перемоги над корупцією не вийде нічого. Про це всі говорять і ця думка вже затоптана, але, як би банально не звучало, без перемоги над корупцією не провести реформи і не перемогти у війні за Донбас. Корупція гальмує все. Величезний бюрократичний апарат -

теж проблема, але якщо не викоринити корупцію, то можна призначити нових крутих менеджерів, а через два-три місяці вони почнуть брати хабарі, і нічого не зміниться.

Українські реформи дуже сильно впливають на російську політику - коли російські люди бачать, що маленька Грузія, яка здавалася загрузла в корупції і бідності, раптом стала європейською країною, де можливі добробут, свобода слова і демократія, вони починають замислюватися: а може, у нас це теж можливо? Д. Медведєв свого часу визнав: в реформі поліції ми будемо рівнятися на грузинський досвід. Але Грузію В. Путін зміг перемогти пропагандою, - ця машина, яка в рік їсть мільйони доларів, змогла перемогти маленьку Грузію: переконати росіян, що Саакашвілі тиран і так далі. В Україні відбувся «Євромайдан», якого не очікували. Що зробив В. Путін? Ввів війська. Для чого? Щоб гальмувати європейський розвиток України. Йому не потрібно, щоб «Новоросія» стала частиною Росії – В. Путіну треба, щоб в Україні завжди була своя людина і залишалося все по-старому, за його схемами. Реформи - це перемога Майдану, і якщо вони пройдуть успішно, ці війська, які там стоять, виявляться непотрібними. І люди з Києва, Львова, Рівного, Луцька, Тернополя та інших міст будуть їздити до Росії, як раніше, і розповідати: дивіться, що у нас вийшло. Та й самі росіяни будуть їздити в Україну до друзів і родичів і замислюватися: якщо тут все вийшло, значить, у нас якісь проблеми. І це буде сильніше будь-якої пропаганди.

Майдан ще не переміг, так само як і в Грузії «Революція троянд» теж перемогла не в той момент, коли Міхеїл Саакашвілі прийшов. Та яка різниця, хто президент, якщо все залишилося по-старому? А от коли Саакашвілі пішов демократичним шляхом, всі зрозуміли: це був результат «Революції троянд».

Програма реформ повинна включати освіту, охорону здоров'я і культуру, через брак бюджету, в першу чергу, слід залучити іноземні гранти. Україні зараз багато хто готовий допомагати, але, на жаль, цим мало хто займається в самій Україні. Необхідно налагодити співпрацю із зарубіжними ліберальними фондами у сфері освіти. В будь-якому українському університеті можна проводити онлайн-лекції західних професорів, це ж легко, просто ніхто до нас такого не робив. У сфері медицини – з провідними клініками, університетами та школами світу. Нехай українські лікарі поїдуть подивляться, що відбувається в Польщі, а ми сюди привеземо поляків. Я вірю, що можна побудувати таку систему, при якій люди без моєї участі, без участі представників влади, будуть обмінюватися інформацією один з одним, приїжджати в Україну, ділитися знаннями. Також у мене є конкретні плани по зміні менеджменту шкіл. Наприклад, ми будемо реформувати сферу харчування: зараз держава фінансує шкільні обіди, але ми можемо віддати їдальні в оренду приватним фірмам, і діти будуть їсти нормальну їжу. У Грузії такий досвід був. Є багато сфер, де приватний бізнес

повинен замінити державу. І окремий пункт - оптимізація кадрів. Я розумію, що один в полі не воїн, тому хочу створити консультативну раду. Мої знайомі, такі, як Хатія Деканоїдзе, Андрій Ілларіонов, я думаю, погодяться допомагати - і не тільки вони.

Щодо боротьби з корупцією – це повноваження центрального уряду, але я буду робити все, щоб перемогти корупцію з точки зору менеджменту, міняючи кадри і максимально мотивуючи людей працювати без хабарів. А як політик, я постараюся змінити громадську думку, щоб самі люди боялися брати хабарі. Я хочу своїм прикладом показати, що можна бути непідкупним чиновником. Всі члени моєї команди, які не будуть слідувати моему прикладу сядуть у в'язницю – я гарантую це. Причому мої друзі будуть каратися ще суворіше: якщо ті, кому я довірився, кого сам особисто привів, стануть частиною корупційної системи, їм точно поблажок не буде.

Інвестиції починаються, коли губернатор стає для підприємців гарантом, що ніхто у них гроші вимагати не буде. А якщо спробують, матимуть справу з нами.

Українській молоді слід йти у владу. Без нових ідей, нових поглядів, нових кадрів неможливо побудувати нову систему. Ми говоримо про інтернет-покоління – про людей, які мислять глобально. Як може покоління телевізора створити сучасну країну? Я на своєму прикладі покажу, яким може бути кабінет сучасного чиновника: мене завжди гнітило, що кабінети такі радянські, - повинні бути пуфи, вайфай, електронні дошки. А то заходить людина і бачить похмурі обличчя людей в костюмах. Нова влада України буде в кедах!

Щоб подолати корупцію в Україні, треба зменшити державний апарат і комп'ютеризувати дозвільні та платіжні системи. Ми засвоїли одну просту істину: комп'ютери та техніка не вміють красти. Поки вони цього не вміють, на них можна сподіватися. Тому ми перевели всі сервіси, які видають або отримують державні гроші на електронний рівень.

Для подолання корупції в Грузії скоротили кількість міністерств з 18 до 14. Каха Бендукідзе (покійний экс-міністр економіки Грузії) збирав керівників міністерств і департаментів у себе в кабінеті і ставив одне просте запитання: " Чому ваше міністерство повинно існувати? ". На відповідь давав лише 30 секунд. Для тих, хто не міг відповісти - "До побачення". Кількість держслужбовців скоротили наполовину. На роботу взяли абсолютно нових людей, яким заробітну плату збільшили в 15 разів. Так можна зробити і в Україні. Коли у вас 2000 гривень заробітна плата - ви будете красти. Якщо ж ви будете чесними, то просто помрете. Коли людина, у якої півтори тисячі доларів зарплата, краде - він сідає у в'язницю і більше в держструктурі не працює.

У Грузії 12 тисяч держслужбовців за порушення закону відбувають покарання у в'язницях. Повністю звільнили суддівський корпус (крім одного судді-вченого), розпустили

прокуратуру і ДАІ. Як результат - відбулося перезавантаження системи, хоча і не без помилок.

Слід зауважити, що грузинську схему копіювати не потрібно, треба шукати свій шлях до розвитку.

Реформування - це не кінцевий продукт, який ми отримуємо. Адже реформування - це не формула, яку слід довести і піти зі сцени, це - процес щоденної роботи і розвитку, як держави, так і населення.

Длугопольський Олександр

Тернопільський національний економічний університет

СИСТЕМА ВНУТРІШНЬОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ ТА ОСВІТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ

(на прикладі Тернопільського національного економічного університету)

Мета проекту – створення ефективної системи внутрішнього забезпечення якості освіти, функціонування якої буде спрямоване на перманентний процес підвищення якості освіти і освітньої діяльності у ВНЗ.

Короткостроковий результат проекту – створення моделі системи забезпечення якості освіти та освітньої діяльності у ТНЕУ.

Довгострокові результати проекту:

- ефективне функціонування створеної системи забезпечення якості освіти та освітньої діяльності у ТНЕУ;
- формування рекомендацій для Національної агенції із забезпечення якості вищої освіти щодо критеріїв оцінки систем внутрішнього забезпечення якості у ВНЗ;
- цикл публікацій щодо досвіду впровадження системи внутрішнього забезпечення якості освіти у ТНЕУ.

Для досягнення короткострокових цілей проекту вивчено досвід Варшавського університету (жовтень 2014 р.) щодо гарантування внутрішньої якості освіти та освітньої діяльності, прийнято участь в українсько-німецькому форумі «Освіта, наука, інновації в університетах: актуальні виклики», що відбувався 6-7 березня 2015 р. у КНУ ім. Т.Шевченка, під час роботи якого відбулося ознайомлення із особливостями функціонування внутрішньої системи забезпечення якості освіти у кількох університетах Німеччини (зокрема, University

of Konstan, University of Cologne, University of Magdeburg), завдяки чому отримано додаткову інформацію для побудови ефективної моделі забезпечення якості освіти у вітчизняних ВНЗ.

На базі ТНЕУ 3 грудня 2014 р. відбулося засідання круглого столу «Розвиток студентської науки в контексті Євроінтеграційних перетворень», який організували представники Студентського наукового товариства університету та Науково-дослідного інституту інноваційного розвитку та державотворення. 18 березня 2015 р. була проведена науково-практична конференція «Актуальні питання економічної освіти: досвід, потенціал, перспективи», а також засідання Координаційної ради науково-навчального комплексу «Економосвіта» 27 березня 2015 р. спільно із Університетом банківської справи НБУ, Західним науковим центром НАН України та МОН України.

25 березня 2015 р. у ТНЕУ відбувся круглий стіл з питань удосконалення освітньої діяльності, організований лабораторією моніторингу якості освітньої діяльності та колективом факультету обліку і аудиту. Упродовж роботи учасники круглого столу обговорювали результати анкетування студентів III курсу денної форми навчання факультету обліку і аудиту, проведеного лабораторією моніторингу якості освітньої діяльності.

В результаті проведеної роботи у ТНЕУ створено Комісію із забезпечення якості освіти, затверджено її склад та план діяльності на 2014-2015 н.р., розроблено анкету оцінки професійного рівня професорсько-викладацького колективу університету відповідно до вимог діючого законодавства, проведено перші круглі столи, присвячені реформуванню системи вищої освіти України.

Для досягнення довгострокових цілей проекту засновано громадську організацію «Україно-Американська асоціація працівників вищої школи» (Ukrainian-American Association of College's Educators), метою якої є об'єднання українських професіоналів в галузі вищої освіти для обміну досвідом з американськими колегами та можливість інтеграції в міжнародну освітню спільноту. Заплановано проведення міжнародних освітніх тренінг-програм, орієнтованих на підвищення професійного рівня викладачів, метою яких є активізація міжнародного співробітництва у сфері передових освітніх технологій, підвищення мобільності серед викладачів, науковців ВНЗ на усіх континентах. Також заплановано що півроку проведення моніторингу якості освітньої діяльності у ТНЕУ з використанням різноманітних методів (самооцінка, анкетування студентів та викладачів, висновки незалежних агенцій, стейкхолдерів тощо).

РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ: НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ЗЛОВЖИВАННЯ

В умовах дефіциту грошових коштів на ринку, а також масового відтоку депозитів, рефінансування НБУ стало одним з небагатьох джерел ліквідності для українських банківських установ.

Рефінансування (від англ. *refinancing*) – погашення позикового капіталу за допомогою отримання нових позик. Шляхом рефінансування центральний банк діє як «кредитор останньої інстанції» – негайно надає додаткові кошти на кредитній основі тим банкам, котрі їх найбільше потребують. Для комерційних банків рефінансування в центральному банку – це маргінальний спосіб регулювання рівня ліквідності. Важливим є те, що центральний банк має право, а не зобов'язання рефінансувати комерційні банки (тобто отримання кредитів від НБУ – привілей, та ніяк не обов'язкова умова). Рефінансування запобігає виникненню ефекту «доміно» - поширення кризи від тих комерційних банків, що тимчасово зазнають нестачу ліквідності на «здорові» банки, а також підтримує довіру населення до надійності банківської системи в цілому.

Механізм рефінансування банківських установ в Україні пройшов довгий і складний шлях формування: від адресного рефінансування банків за рішенням органів державної влади, що, в свою чергу, провокувало неповернення великої частини наданих коштів, до застосування інструментів і механізмів рефінансування, загальноприйнятих в міжнародній банківській практиці. Сьогодні, згідно зі статтею 25 Закону України «Про Національний банк України», одним із основних економічних заходів і методів грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси, зокрема, через рефінансування комерційних банків. Відповідно до статті 42 Закону України «Про Національний банк України» НБУ надає кредити комерційним банкам для підтримки ліквідності за ставкою не нижче ставки рефінансування та в порядку, визначеному Національним банком. Види та порядок надання кредитів Національним банком України комерційним банкам визначено у Положенні про регулювання НБУ ліквідності банків України шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій, затвердженому постановою Правління Національного банку України від 30.04.2009 № 259. Згідно з цим Положенням, для ефективного регулювання ліквідності банків, Національний банк України, враховуючи поточну ситуацію на грошово-кредитному ринку застосовує, зокрема, такі інструменти:

– операції з рефінансування (постійно діюча лінія рефінансування для надання банкам кредитів овернайт, кредити рефінансування);

– операції репо (операції прямого репо, операції зворотного репо);

– операції з власними борговими зобов'язаннями (деPOSITNІ сертифікати овернайт та до 90 днів);

– операції з державними облігаціями України. Слід зазначити, що доступ до рефінансування пріоритетний для великих банків першої групи.

В Україні наприкінці минулого року банкіри зазнали серйозних проблем – неплатежі по кредитах посилились тривалим відтоком ресурсів (у 2014 році відтік депозитів з банків України склав понад 50 мільярдів у гривнях та близько 9 мільярдів у доларах, що становить майже третину депозитів фізичних осіб), а сумарний результат банківської діяльності охарактеризувався збитком у розмірі 22,4 млрд. грн.

З метою гарантування безпечного функціонування банківської системи, зокрема запобігання паніки серед вкладників, НБУ надав кредити рефінансування тим комерційним банкам, які потребували фінансової підтримки – у 2014 році рефінансування НБУ склало 36,5 млрд. грн., що становить третину від сукупних банківських втрат (таблиця 1).

Таблиця 1

Сума рефінансування НБУ найбільших комерційних банків України у 2014 році

№пп	Комерційний банк	Сума рефінансування, млрд. грн.	Відтік вкладів, млрд. грн.	Сума рефінансування на кожну гривню відтоку депозитів фізичних осіб грн.
1	Укргазбанк	4,720	1,713	2,76
2	Ощадбанк	10,159	6,332	1,60
3	Хрещатик	0,874	0,632	1,38
4	Финанси і Кредит	1,650	1,685	0,98
5	Альфа-Банк	3,055	3,361	0,91
6	Промінвестбанк	2,490	3,604	0,69
7	Дельта Банк	8,507	12,801	0,66
8	Укресимбанк	2,230	4,554	0,49
9	ПриватБанк	24,116	63,24	0,38
10	ПУМБ	1,557	4,536	0,34

З таблиці 1 видно, що найбільші комерційні банки, які мають суттєвий вплив на грошовий ринок і які, відповідно, зазнали найбільшого відтоку вкладів отримали рефінансування в набагато менших обсягах, ніж реальні втрати вкладів. Так, ПАТ КБ «ПриватБанк» отримав від держави компенсацію у розмірі 38 копійок з кожної гривні відтоку вкладів, а ПАТ КБ «Перший український міжнародний банк» - лише 34 копійки. Таким чином, вказані банки змушені були компенсувати нестачу вкладів у пасивах за рахунок власних коштів або коштів акціонерів, або ж шляхом згортання кредитних програм. Щодо державних банків, то ПАТ КБ «Укргазбанк» отримав рефінансування авансом – майже

3 гривні на гривню відтоку, а Ощадбанку НБУ компенсував у 1,6 рази більше, ніж забрали вкладники. Складається враження, що НБУ підтримує не лише грошово-кредитний ринок України, а й державні банки. Крім цього, проблемою діючого механізму рефінансування залишається недостатній контроль за цільовим використанням кредитів.

Рудакевич Марія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЕКОНОМІЧНА ЕТИКА В КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ СОЦІАЛЬНОЇ ЕТИКИ Й МОРАЛІ

Докорінна трансформація українського суспільства в умовах системної кризи владних інституцій потребує пошуку оригінальних і дієвих інструментів впливу на соціальні відносини, у т.ч. економічні. Досвід розвинених демократичних держав світу виявив позитивну роль універсальних цінностей сучасної цивілізації, що покладені в основу суспільного життя: права людини, демократія, правова держава, ринкова економіка, громадянське суспільство тощо. Ці цінності формалізовані в українській політичній і правовій системах. Певною мірою вони освоюються суспільством та владою, однак очікуваних позитивних результатів поки що не має. Основною причиною їх неіснуючості, на нашу думку, є нехтування етичним виміром суспільного життя. У суспільстві та владі відсутня належна увага до морально-етичних засад суспільного життя. Навіть завдання боротьби з корупцією належним чином не пов'язується з етикою і мораллю.

1. *Етика* як наука про індивідуальну мораль (особистості як суб'єкта моральних дій), а також *соціальна етика*, предметом якої є теоретичне осмислення *етосу* – стилю й способу облаштування суспільного життя (системи суспільних, інституційних, групових відносин) – ігнорується, або ж у кращому випадку декларується.

Зарубіжний досвід країн розвинутої демократії другої половини ХХ ст. переконливо довів, що морально-етичні причини суспільної кризи криються не стільки в моральній неадекватності тих, хто управляє державою, скільки в стані загального морального порядку в суспільстві та системі його інституцій. Соціальна етика інтегрує набутки традиційної індивідуальної етики в етику інституту, головний сенс якого полягає в обмеженні простору свободи особистості задля зміцнення її гарантій.

2. Найбільш суттєва роль в утвердженні морального рамкового соціального порядку належить *політичній* та *економічній етиці*, які взаємно пов'язані. Саме ці складові *соціальної*

етики обґрунтовують цінності та рекомендації щодо відповідних реформ у політиці й економіці, які б відповідали природі людини й суспільства.

У колі їх завдань є, зокрема, визначення загальних етичних характеристик суспільства (цінності й цілі), рамкових умов реалізації фундаментальних цілей (мир, свобода, справедливість, суспільне благо тощо), обґрунтування принципів морального суспільного порядку (солідарність як моральний імператив, субсидіарність, «золота середина» тощо), рамкового порядку моральної економіки (принцип конкурентності, право приватної власності, законність діяльності, соціальна відповідальність, ділова етика та ін.).

3. Виділення в запропонованій темі політичної етики обумовлено тим, що економічна етика, яка дослідниками часто ототожнюється з підприємницькою етикою, містить власного – політичного суб'єкта. У підприємницькій етиці суб'єктом виступає підприємство, підприємці й менеджери, а економічна етика в якості суб'єкта розглядає діючих осіб економіки, найчастіше представлених у державних інститутах різних гілок влади. Саме ця обставина обумовлює якість законодавчих рішень щодо рамкового економічного порядку та впровадження засад економічної етики, починаючи із вироблення законодавчої бази і, завершуючи її впровадженням у реальні суспільні відносини.

4. У центрі дискусій щодо економічної етики міститься суперечність між моральною свідомістю підприємця та внутрішньою логікою підприємницької діяльності. У нечесній конкурентній боротьбі чесний підприємець не має шансів на виживання. Усвідомлюючи, що мораль не повинна стримувати економічний розвиток, ми солідаризуємося з ідеями німецького науковця К. Хомана:

1) підприємець повинен зосередитися на професійній майстерності і реалізувати моральні цінності в чесному дотриманні моральних правил і норм закону;

2) його етичні зусилля повинні реалізуватися на етапі вироблення цих норм і правил та встановленні рамкового порядку в економіці. Мова йде про активну громадянську роль підприємця у регулюванні економічної діяльності держави (індивідуальні та інституційну – через відповідні громадські організації).

5. Економічна етика в якості базової ознаки ринкової економіки розглядає конкуренцію. Л. Вальрас та В. Парето ще в XIX ст. в теорії загальної рівноваги ринку стверджували, що на вільному ринку, де діє чітко налагоджений механізм конкуренції, виникає рівновага між попитом і пропозицією в усіх сегментах ринку, внаслідок чого реалізується суспільне благо. При цьому зв'язок між максимізацією власного інтересу та забезпеченням суспільного блага діє як природній закон. Етична цінність конкуренції полягає у виграші споживача. Конкуренція – витвір людської культури, якому властивий високий рівень розвитку політичних, економічних, правових та соціальних відносин. Він

ставити підприємця в умови, які спонукають його до прийняття «морального» рішення на користь споживача. Такий результат досягається при виборі рішення на користь «інших». Т.ч. конкуренція виступає механізмом узгодження приватного і суспільного інтересу. Вона більш справедлива, ніж розподіл благ. Конкуренція встановлюється і регулюється єдиним для всіх законом. «Винятки» – пільги, субсидії, протекціонізм тощо – руйнують конкуренцію і економіку.

Сказане не означає універсальності ідеї конкуренції, можливі економічні сфери, які потребують державного регулювання, і не повинні регулюватися ринком (див. досвід управління Маргарет Тетчер). Потрібен диференціальний підхід.

Таким чином, запровадження в економіку етичних засад сприятиме, на нашу думку, інтеграції суспільства в єдине ціле, росту довіри і толерантності, а отже прогресу демократії. В умовах, коли законодавство має суттєві недоліки, основний виклик, який формулює підприємницька етика підприємцю: брати на себе моральну відповідальність. Це не означає підміни економічного результату моральним: отримання прибутку – базова етико-професійна настанова підприємця. Проте в подібних ситуаціях він може віднайти й інші гідні засоби їх вирішення.

Список використаних джерел:

1. Герчикова И. Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики / И. Н. Герчикова. – М.: Изд-во «Консалтбанкир», 2002. – 576 с.
2. Де Джордж Ричард Т. Деловая этика / Де Джордж Ричард Т. / пер. с англ. Р. И. Столпера. – М.: ИГ «Прогресс», 2003 – 736.
3. Политическая и экономическая этика / Пер. с нем. С.Курбатовой, К. Костюка. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 368 с.

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ В ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЯХ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Артеменко Людмила, Ціх Галина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Теорія сталого економічного розвитку є альтернативною парадигми економічного зростання, що ігнорує екологічну небезпеку. Її формування здійснювалося внаслідок поступового усвідомлення суспільством необхідності системної інтеграції компонентів, їх суттєвих відносин і зв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку.

Появу терміну «сталий розвиток» (sustainable development) пов'язують з ім'ям прем'єр-міністра Норвегії Гру Харлем Брундланд, яка сформулювала його в звіті «Наше спільне майбутнє», що був опублікований у 1987 р. Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку, і визначала його як розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [1, с. 626]. З того часу науковий світ запропонував понад 70 визначень змісту цього процесу, окрім того з'явилися нові терміни – «зрівноважений», «стійкий», «екорозвиток» [2]. На думку вітчизняних науковців - це система відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, зростанням потреб населення [3, с. 6].

Тобто, така модель передбачає забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах, що веде до гармонізації факторів виробництва та підвищення якості життя сучасних і наступних поколінь за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища.

Розрізняють суспільно-соціальний, еколого-економічний і економіко-екологічний підходи до обґрунтування концепції сталого розвитку [4, с.40]. Перший – носить глобальний характер і стосується проблем розвитку людини на основі підпорядкування їй природи та економіки. Другий – визначає первинність екологічної складової, яка і є основною метою, і головним джерелом реалізації сталого розвитку. Третій підхід, маючи на меті вирішення всіх екологічних проблем, джерелом його досягнення вважає економічну складову. Він є найбільш реальним для переходу до моделі сталого економічного розвитку.

Сталий економічний розвиток тісно взаємопов'язаний з проблемою економічного зростання. Він може відбуватися і за умов відсутності економічного зростання, в той же час останнє неможливе без такого розвитку. Тобто, такий процес - більш широке поняття, і включає зростання як найважливішу умову. Проте, на думку Г. Дейлі, економічне зростання може бути «головною причиною екологічної деградації», в чому і міститься протиріччя між економічним зростанням і сталим розвитком [5, с.55]. Перевага стратегії сталого економічного розвитку в тому, що забезпечення зростання, підвищення добробуту населення не передбачає істотного збільшення масштабів використання природних ресурсів і забруднення довкілля, а полягає у дотриманні раціонального балансу між зростаючими потребами і обмеженими ресурсами, необхідними для їх задоволення. Але наявним є протиріччя в самій сутності даних процесів.

З одного боку, економічне зростання спрямоване на збільшення обсягів національного виробництва (ВВП) за рахунок більш ефективного використання природних ресурсів та підвищення продуктивності праці. Тобто, тут домінує економічна складова, разом з тим, сталий розвиток має на меті оптимізацію співвідношення в системі «економіка-природа» та створення умов для виживання людини, тобто домінує соціально-цивілізаційна складова. З іншого – неможливо реалізувати сталість соціальної сфери та підвищити якісні показники життя усіх членів суспільства без стабілізації економіки та стимулювання економічного зростання.

Україна належить до однієї з найбільш екологічно проблемних пострадянських країн, рівень навантаження на природне середовище в 4-5 разів перевищує аналогічні показники розвинутих ринкових держав. За ступенем забруднення й деградації довкілля посідає одне з перших місць у пострадянському суспільстві: при питомій вазі території в 2,7 % викиди шкідливих речовин до атмосфери сягають 18,0 % , щорічне складання відходів – 19,0 % від (у недалекому минулому) загальносоюзних показників [6, с. 27].

Для створення передумов сталого розвитку необхідно глибоке реформування соціально-економічних відносин в країні, що вимагає політичної волі уряду для її реалізації на практиці. Саме з метою впровадження в Україні європейських стандартів життя у січні 2015 року Указом Президента схвалено «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», яка передбачає здійснення ряду реформ за такими векторами:

– вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Це потребує відновлення макроекономічної стабільності екологічно невиснажливим способом, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності;

– вектор безпеки – це забезпечення гарантій безпеки бізнесу, життя, та здоров'я громадян, доступу до безпечних харчових продуктів та води, захищеності приватної власності, інвестицій, кордонів, впровадження ефективних механізмів протидії корупції;

– вектор відповідальності – це забезпечення гарантій доступу до високоякісної освіти та охорони здоров'я на місцевому рівні.

Отже, основними цілями сталого розвитку в Україні мають стати:

– економічне зростання, що передбачає формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, функціонування якої забезпечує реалізацію можливостей і мотивів громадян, гідний рівень якості життя, створює стимули для раціонального споживання матеріальних ресурсів;

– охорона навколишнього природного середовища, що передбачає реалізацію права кожної людини на життя з чистим повітрям, землею, водою; прийняття єдиних соціальних стандартів на основі науково обґрунтованих нормативів бюджетної забезпеченості кожного помешкання з урахуванням регіональних особливостей;

– ефективне (стале) використання природних ресурсів, що припускає створення системи гарантій раціонального використання природних ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни та збереження ресурсів для майбутніх поколінь;

– стабілізація чисельності населення, яка полягає у формуванні адекватної державної політики, спрямованої на збільшення тривалості життя, збереження інтелектуального потенціалу країни;

– міжнародне співробітництво, що передбачає активну співпрацю з усіма країнами та міжнародними організаціями з метою раціонального використання екосистем, гарантування безпечного майбутнього.

Викладені основні положення концепції не гарантують швидкого зростання добробуту людей і вимагають напруженої роботи й консолідації зусиль політиків, управлінців, вчених та всього прогресивного населення України. Перехід до сталого розвитку як країни у цілому, так і окремих її регіонів – довготривалий процес і має відбуватися у тісному взаємозв'язку з радикальною структурною й техніко-технологічною перебудовою суспільного виробництва на основі всебічної екологізації базових галузей економіки. Основними інструментами втілення матриці цілей політики стійкості мають бути: - регуляторна база (стратегічні документи, закони, нормативні вимоги); - економічні інструменти (податки, збори і субсидії, штрафи, інвестиції); - добровільні заходи (інформування про зміст, можливості та переваги сталого розвитку, консультації, контроль з боку громадських організацій, ЗМІ).

Список використаних джерел:

1. Майєр Джеральд М. Основні проблеми розвитку економіки: монографія / Майєр Джеральд М., Раух Джемс, Філіпенко Е. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vodaba/2009_36/index.files/St65_36.htm
3. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України: монографія / Б.М. Данилишин. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.
4. Фоміна М.В. Сталий економічний розвиток та особливості його реалізації в умовах глобалізації./ М.В. Фоміна // Наук. вісник НЛТУ України. – 2011. – вип. 21.19. – С. 39 – 45.
5. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку: монографія / Г. Дейлі. – К.: Інтелсфера, 2002. – С. 49-69.
6. Галушкіна Т. П. Теоретико-методологічні засади природо-ресурсного менеджменту в Україні / Т. П. Галушкіна, А. Й. Жемба // Вісник нац. університету водного господарства та природокористування : зб. наук. праць. – Рівне, 2010. – Ч. 2, № 4 (44). – С. 24–34.

Дячун Ольга

Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Економічна система - це сукупність взаємопов'язаних і певним чином упорядкованих елементів економіки.

Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися у процесі тривалого історичного розвитку. Їх можна класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

- за формою власності на засоби виробництва;
- за способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційну, ринкову, командну, змішану.

– Традиційна економічна система панувала в минулому, і зараз деякі її риси властиві слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатокладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвинутою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці і виробництва, бідністю населення. На соціально-економічні процеси

значний вплив справляють освячені століттями традиції та звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення. У сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою.

– Ринкова економічна система (економіка капіталізму вільної конкуренції) характеризується пануванням приватної власності на інвестиційні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

– Командна економічна система базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, жорсткому, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, відсутності реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливість до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду.

– Змішана економічна система є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн і характеризується такими рисами:

1) високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства;

2) різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, корпоративних, державних);

3) оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;

4) орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні й приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення тощо.

Економічна система характеризується різними сферами функціонування, рівнями господарювання її суб'єктів. Сучасна економічна система є не сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою трьох рівнів, що

взаємодіють. Розвиненість, взаємодія та взаємодоповнення економічних рівнів є запорукою стійкості, динамічності та ефективної результативності системи. Здатність комплексно, адекватно і своєчасно реагувати на зміни навколишнього середовища свідчить про мобільність економічної системи.

Основою ринкової економіки є пріоритетний розвиток в умовах багатоманіття форм власності різновидів приватної власності. Вона реалізується через найбільш повну взаємопов'язану систему економічних прав, визначених відомими західними економістами ще на початку 60-х років нашого століття: право володіння, тобто право виключного фізичного контролю над благами; право користування, тобто право застосування корисних властивостей благ для себе; право управління, тобто право вирішувати, хто і як буде забезпечувати використання благ; право на доход, тобто право володіння результатами від використання благ; право суверена, тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення блага; право на безпеку, тобто право на захист від експропріації благ і від шкоди з боку зовнішнього середовища; право на передачу благ у спадок; право на безстроковість володіння благом; заборона на використання способом, що наносить шкоду зовнішньому середовищу; право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення блага на сплату боргу; право на залишковий характер, тобто право на існування процедур та інституцій, що забезпечують поновлення порушених повноважень.

Список використаних джерел:

1. Національна економіка: Начальний посібник./ Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К.- К.: Центр учбової літератури, 2011.-280 с.
2. Курс економічної теорії: Навчальний посібник./ За ред. С.І. Архієреєва, Н.Б. Решетняк.- Харків: НТУ, 2010.-331 с.

Левицький Віталій

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КОНЦЕПЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Історичний досвід світової економіки підтверджує, що держава була вимушена втручатися в економічні процеси. Але ступінь цього втручання на окремих етапах розвитку товарного виробництва був неоднаковою. Тобто, у всіх економічних системах держава регулює економіку. Таке втручання було зумовлене самим існуванням держави та необхідністю вилучення значної частини суспільного продукту для покриття

загальнодержавних витрат, пов'язаних з утриманням апарату чиновників державної влади, армії, поліції тощо. Вилучення та перерозподіл вимагали від держави створення відповідного законодавства, яке б охороняло державні інтереси і визначало обов'язки всіх членів суспільства щодо держави.

Ринковий механізм регулює найважливіші параметри економічного розвитку. Він об'єднує виробників і споживачів в єдину економічну систему, підпорядковує виробництво вимогам задоволення суспільних потреб через платоспроможний попит. Також стимулює розробку та впровадження у виробництво науково технічних досягнень, зменшення витрат, підвищення якості товарів, постійне розширення їх асортименту, що в кінцевому підсумку забезпечує підвищення продуктивності суспільної праці. Виконує велику селективну функцію серед товаровиробників, завдяки чому із товарного виробництва вибувають ті господарські суб'єкти, результати діяльності яких не відповідають сучасним вимогам.

Система вільного ринку формується під впливом двох макроекономічних концепцій – кейнсіанської та монетаристської. Монетаризм ґрунтується на кількісній теорії грошей, які значно та безпосередньо впливають на економіку. Монетаристи вважають, що система вільного ринку забезпечує макроекономічну стабільність на підставі конкуренції (за умови, що держава не втручається у функціонування економіки); незначне збільшення грошової маси (3 – 5% за рік) сприятиме економічному зростанню, збільшення понад 5% може спричинити підвищення цін, зменшення грошової маси нижче 3% може зумовити спад виробництва; зростання виробництва повинно становити 3 – 5% за рік. Збільшення грошової маси, що випереджає збільшення обсягів виробництва, є причиною довготривалої інфляції.

Згідно Д. Кейнса, динаміку національного доходу і зайнятості визначають обсяг споживчих видатків населення, державні закупівлі та чистий, експорт. Визначальну роль у цьому разі відіграють видатки населення (які залежать від його доходів) та інвестиції.

Кожна із концепцій має позитивні і негативні характеристики. Як засвідчує досвід багатьох держав, монетарний підхід є найпридатнішим для використання в умовах розвинутого ринку за наявності високого рівня розвитку, а кейнсіанський – у період становлення ринку, коли найдоцільнішим є активне, втручання держави у розвиток соціально-економічних процесів і насамперед довгострокове регулювання економіки. Кейнсіанська концепція стабілізації домінувала в повоєнний період у розвинутих країнах Європи, що мали зруйновану економіку. Останніми десятиріччями, коли економіка стабілізувалася, у США почали дедалі більше схилитися до монетаризму, В Японії ж з повоєнного часу і сьогодні простежується кейнсіанський підхід до управління економікою.

Сучасна економічна політика України повинна ґрунтуватися на раціональному поєднанні елементів обох концепцій – кейнсіанства та монетаризму. Однак, простежуючи

лінію економічної політики уряду України і законодавців, можна зробити висновок, що вони дотримуються монетаристської концепції.

У країнах з монетаристською орієнтацією, як звичайно, частка податків у валовому прибутку фірм коливається від 25 до 35%, у країнах, де переважає кейнсіанська політика, – від 34 до 45%. В Україні ж з монетарними методами впливу на процес економічного розвитку питома вага податків досягає такого рівня (за деякими оцінками до 80 – 90%), за якого легальний бізнес стає нерентабельним.

У розвинутих країнах базовими елементами механізму координації системи господарства є ринок і держава. Важливе практичне значення має проблема їхнього раціонального співвідношення, яке не є сталим і залежить від багатьох умов: рівня економічного розвитку, специфіки виробництва, менталітету нації та ін. Ось чому практично неможливо розробити модель співвідношення між ринковим і державним механізмами координації національної економіки, яка була б спільною для всіх країн. Обидва механізми мають свої переваги і недоліки, а тому головним завданням держави є раціональний розподіл функцій між ними. Держава регулює ті сфери і процеси, які ринок виконує недостатньо ефективно або не в змозі координувати взагалі.

Ринкова економіка не захищена від таких негативних явищ, як неповна зайнятість населення, циклічність економічного розвитку, монополізм, нестабільність рівня цін, несправедливий розподіл доходів. Є сфери діяльності, які не завжди вигідні для приватного бізнесу – наука й освіта, охорона здоров'я, оборона, охорона довкілля. Є також сфери, де ринкові механізми спрацьовують або із запізненням, або не спрацьовують зовсім (зокрема, це стосується ринку робочої сили). Багато економічних проблем мають соціальний і політичний характер, і втручання держави для їх вирішення є обов'язковим. Визначальними завданнями держав з розвинутою ринковою економікою є такі: забезпечення високого рівня зайнятості населення; сприяння стабільним темпам зростання національного виробництва та високій його ефективності; підтримка стабільного рівня цін; перерозподіл доходів на користь найменш захищених груп населення; сприяння розвитку раціональних зовнішньоекономічних зв'язків. Виконати ці завдання можна за умови широкого розвитку вільного підприємництва, що потребує відповідної законодавчої бази, зокрема, щодо захисту прав власності, боротьби з монополізмом. Держава регулює грошовий обіг, забезпечує стійкість національної валюти, регулює взаємовідносини між підприємцями і найманими працівниками і, головне, гарантує безпеку національної економіки. Із розвитком суспільства та вдосконаленням структури національного виробництва роль держави посилюється. На сучасному етапі держава виконує соціальні функції; регулює соціальні процеси (визначає

мінімальні розміри заробітної плати, підвищує рівень зайнятості, матеріально забезпечує безробітних тощо).

Таким чином, економічна діяльність держави охоплює всі форми і засоби реалізації економічних цілей і завдань. Економічна політика держави – це конкретніший прояв економічної діяльності, організація й упорядкування економічних процесів відповідно до раніше визначених цілей. Економічні функції держави – це конкретні напрями здійснення економічної діяльності (політики) держави. Ці функції потрібно розглядати за двома напрямками: по-перше, держава є суб'єктом власності і підприємництва та регулює державний сектор національної економіки; по-друге, держава регулює недержавний сектор економіки (є щодо нього зовнішнім суб'єктом регулювання) і національну економіку в цілому. Механізм державного регулювання економіки – це сукупність різноманітних важелів, інструментів, за допомогою яких держава веде економічну діяльність. Інструментарій державного регулювання різноманітний. Найважливішими є економічні та адміністративні методи.

Список використаних джерел:

1. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навч. Посібник / Д.М. Стеченко. – К.: МАУП, 2000. – 176 с.
2. Михасюк І, Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога. – ЛНУ ім. Франка, Львів: “Українські технології”, 1999. – 640 с.
3. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки: Навчальний посібник / А. М. Стельмащук. – Тернопіль: Астон, 2001. – 362 с.

Піняк Ірина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Сучасний світ переживає складний період радикальних трансформацій, неоднозначних за своїми наслідками, які зачіпають основи економічних систем різного рівня, що виявляються в зниженні системної стійкості і супроводжуються кризовими явищами в різних сферах життя соціуму. Причому трансформація, яка ототожнюється з процесом просторово-часового переходу соціально-економічної системи від одного стану до якісно іншого функціоналу і організаційно-інституційної структури, в якості трансформерів

висуває сам ринковий механізм, а також кризи функціонування та розвитку структурних елементів соціально-економічних систем (підсистем) різних рівнів – мега-, макро-, мезо- і мікрорівнів.

Трансформація (від пізньолат. *Transformatio* - перетворення) розглядається як перетворення, зміна виду, форми, істотних властивостей чого-небудь [1]. Трансформація передбачає зміну компонентів, параметрів, пропорцій, зв'язків економічної системи, які, накопичуючись, зумовлюють перехід її в новий якісний стан і є об'єктивно-суб'єктивним процесом розвитку. Тобто, з одного боку, трансформація відбувається відповідно з об'єктивними законами, а з іншого - ініційована і регульована суб'єктами з метою прискорення розвитку і додання йому певної спрямованості.

З цих позицій, економічна система має три тенденції свого існування [2, с. 10]:

- функціонування – підтримання життєдіяльності, збереження функцій, що визначають її цілісність, якісну визначеність, сутнісні характеристики;
- розвиток – необоротна, спрямована, закономірна зміна об'єктів, придбання нової якості, що зміцнює життєдіяльність системи в умовах мінливого середовища;
- трансформація, що сприймається як певний етап розвитку.

Структурно-інституціональний розвиток світової економіки описується переважно центрально-периферійною моделлю Дж. Фрідмена, формуючи потенції поширення трансформаційних змін в світовій економіці на національні, а також, щонайменше, на чотири траєкторії розвитку функціональної трансформації:

- еволюційної (характерна переважно для ринкового ядра);
- реформаційної (модернізаційної), що є визначальною у розвитку більшості суб'єктів світової економіки;
- мобілізаційної, що ґрунтується на вивченні історичного досвіду, реалізація якої в сучасних умовах швидкої динаміки соціально-економічного розвитку свідчить про можливість її використання на короткострокових тимчасових інтервалах, після чого передбачається перехід до реформаційної моделі розвитку, або «застрявання» на етапі інерційного розвитку;
- революційної (у сучасній інтерпретації – інноваційний прорив).

Обираючи траєкторії трансформаційного розвитку, слід враховувати різні пропорції саморегулюючого та регулюючого факторів. Так, еволюційна трансформація – безперервний процес саморозвитку, джерело якого знаходиться в самій системі, охоплює всю систему і передбачає поступове становлення системної цілісності на основі усунення об'єктивно виникаючих протиріч шляхом дії економічних сил; це поступовий, плавний процес, що не припускає різких стрибків. В еволюційному процесі можна виділити кілька

стадій, що змінюють одна одну: генезис системи; досягнення нею зрілого, стійкого стану; подальше старіння, занепад системи з народженням в її надрах нових відносин, нової системи. Проте вивчення поглядів на природу і дію світової кризи 2008-2009 рр. та локальної «Української кризи» сьогодні з різними сценаріями розвитку свідчить, що така трансформація на даному часовому проміжку не прийнятна ні для системи мега-, ні для систем макрорівня.

Реформаційна (модернізаційна) трансформація, яка здійснюється «Зверху» за допомогою реформ, передбачає перетворення значної частини параметрів системи в рамках її базових властивостей за ініціативою реформаторських сил. При реформі економічних систем відбувається лише коректування окремих їх елементів з метою поліпшення ефективності старої системи без зміни її основ. Отже, реформу можна розглядати як прихований етап трансформації. Маючи різну ступінь глибини, реформи створюють умови для подальшого якісного переродження системи, саме тому має сенс говорити про реформаційну трансформацію, яка, вписуючись в логіку еволюційних процесів, істотно прискорює їх. Саме в цьому напрямку розвивається світова система наднаціонального регулювання, орієнтована на реформування інститутів, що відповідають за підтримку стійкості і прозорості функціонування глобальної економіки, а також процеси державного регулювання національних економік.

Революційна трансформація передбачає знищення старої системи і становлення нової в прискореному, революційному режимі. Революційна трансформація пов'язана з руйнуванням колишніх економічних і соціальних структур і створенням нових за активної участі політичних і владних сил. З одного боку, така трансформація передбачає в якості трансформера соціально-політичні катастрофи (зміни політичних режимів, перевороти, революції), де зміна правлячих кланів створює умови виходу на нову траєкторію функціонування. З іншого боку, криза як трансформер в контексті даної траєкторії розвитку, міг би сформувати «інноваційний прорив» і зміну структури ринкового ядра.

Як результат, можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку світової економіки підтримується реформаційна траєкторія трансформації, як на мега-, так і на макрорівнях, яка передбачає аналогічні шляхи розвитку суб'єктів господарювання мезо- і мікрорівнів.

При цьому провідний вплив кризи як трансформуючого фактора підсилює функціональний вектор наднаціонального та національного регулювання, зберігаючи центрально-периферійну організаційно-інституційну структуру світової економічної системи і залежність суб'єктів ринкової саморегульованої системи від регульованої, посилення

контролю за особливою лібералізованою глобальною економічною системою і її поступове усунення (або видозміна в інтересах суб'єктів ринкового ядра).

Список використаних джерел:

1. Трансформация /Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа до документу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law

2. Ёлкин С.Е. Управление изменениями в условиях структурной трансформации экономических систем / С.Е.Ёлкин [Монография]. – Омск: Изд-во ИП Погорелова Е.В., – 2009. – 149 с.

Подвірна Тетяна

Тернопільський національний університет ім. І. Пулюя

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ТЕОРІЇ ТОРГІВЛІ

Промислово розвинуті країни експортують усі види продукції, але не кожному моделю і різновид товару. В кожній підгалузі компанії вибирають певні групи виробів, вузлів і деталей, у виробництві яких вони концентрують свої зусилля. Ці вироби експортуються, а інші, необхідні їм вироби тієї ж галузі, імпортуються. Завдяки зниженню витрат виробництва, пов'язаному зі зростанням масштабності та серійності випуску виробів, компанії одержують велику частку прибутку. Це явище в розвитку виробничих сил одержало назву «економія масштабу». Зовнішня торгівля в умовах масштабу виробництва в рамках галузі, чи зовнішня економія, не обов'язково взаємовигідна для всіх країн-учасниць. Більш низькі витрати має країна, яка може дешево продати якийсь товар, що, як правило, випускає його у великій кількості. Економія на масштабі і на рівні галузі, чи зовнішня економія, закріплює напрям зовнішньої торгівлі. Країни, що спершу були великими виробниками того чи іншого товару, залишаються такими майже постійно, тому що весь час мають низькі витрати виробництва. Історично сформована спеціалізація може відтворюватися, навіть якщо нові виробники могли б виробити товар дешевше[1, с.320].

Значну увагу потрібно приділити новій теорії торгівлі, яка почала формуватися у 1970-ті роки. В той час чимало економістів поставили під сумнів гіпотезу про спадний характер залежності ефективності віддачі ресурсів від спеціалізації, на якій ґрунтується теорія міжнародної торгівлі. Вони стверджували, що в багатьох галузях економіки спостерігається збільшення ефективності віддачі ресурсів завдяки істотному впливу «масштабного чинника». Оскільки з розвитком спеціалізації збільшуються обсяги

виробництва, з'являється можливість одержання економії за рахунок масштабів виробництва, і, отже, вартість виробництва одиниці продукції має зменшуватися.

Автори нової теорії торгівлі стверджують, що деякі країни мають можливість експортувати певні види продукції, оскільки фірма з цієї країни була першопрохідцем у галузі, де через сильний вплив «масштабного чинника» може одночасно функціонувати лише кілька підприємств. Ці твердження ґрунтуються на концепції «переваг першопрохідця», тобто економічних і стратегічних перевагах підприємств, які першими почали діяльність у певній галузі. Завдяки можливості одержання економії за рахунок масштабів першопрохідця у певній галузі, вони можуть заблокувати решті учасників вихід на світовий ринок. Таким чином, здатність першопрохідців одержувати економію за рахунок масштабів, створює бар'єр для виходу на ринок інших фірм.

Причина зростаючого ефекту масштабу виробництва полягає в тому, що малі фірми нерідко виявляються неспроможними ефективно використовувати виробниче обладнання. Тільки великі фірми можуть купити сучасне дороге обладнання й ефективно його експлуатувати.

Причиною зростаючого ефекту масштабу є також більше можливостей для диверсифікації діяльності, розвитку додаткових виробництв, виготовлення продукції на основі відходів. Зростаючий ефект масштабу зумовлений і тим, що великі фірми володіють більшими можливостями для виробництва вторинної продукції та ефективної утилізації відходів, ніж малі фірми.

Торгівля на основі масштабу виробництва здійснює більш сильний ефект на добробут країни, ніж торгівля на основі порівняльних переваг. Концентрація певних галузей у декількох країнах дає змогу збільшити масштаб виробництва та підвищити його ефективність. Вона може призводити до погіршення добробуту інших країн. Ціна давнього виробника зазвичай нижча витрат початківця, що блокує початок цього виробництва в іншій країні в умовах відкритої економіки. Цьому сприяє не тільки ефект накопиченого обсягу виробництва, а й ефект досвіду та економія на місцезнаходженні. Економія на масштабі виробництва на рівні галузі закріплює історично сформовану міжнародну спеціалізацію країн у тих чи інших галузях [2, с. 279].

Нова теорія торгівлі фокусує увагу переважно на проблемах розвитку виробничої спеціалізації розвинених країн, конвергенції їхніх виробничих структур і структури попиту, а також на проблемах ведення міжнародної торгівлі між розвиненими країнами, яка за останні десятиліття набула внутрісекторного характеру. Крім цього, значна увага приділяється зростанню ролі транснаціональних корпорацій у світовому господарстві та їх впливу на розвиток і характер міжнародної спеціалізації розвинених країн.

Американський економіст П. Кругман намагався показати, що виробник, бажаючи скоротити виробничі витрати і транспортні витрати, прагне до концентрації виробництва, причому ближче до тих регіонів, де для товару є максимально великий ринок. У міжнародній торгівлі це означає, що кожна країна прагнучиме нарощувати експорт тих промислових товарів, для яких існує досить місткий її власний внутрішній ринок. При цьому власна міжнародна спеціалізація визначатиметься не абсолютною, а порівняльною перевагою виробництва певного виду товару, тобто тим, наскільки в даній країні на даному етапі економічно вигідно продавати даний товар, а не який-небудь інший. Порівняльні переваги визначаються кліматом, доступністю ресурсів і постачальників, розвитком технологій. Останній чинник є тимчасовим, але в кожен період часу саме технології дають країні головну порівняльну перевагу[3,498].

У міжнародній торгівлі беруть участь різновиди схожих товарів, на які існує попит з боку клієнтів, що хочуть урізноманітити своє споживання. Вихід на світовий ринок збільшує кількість споживачів порівняно з внутрішнім ринком, а тому дозволяє виробникам суттєво знижувати середні витрати на виробництво одиниці продукції.

Оскільки в розвинутих країнах попит є вищим, а ринок здатний «проковтнути» більші обсяги продукції, то саме між ними і зростає товарообіг. Бідні країни лишаються на периферії глобальних торгових потоків.

Пол Кругман не тільки заклав новий фундамент для теорії торгівлі, а й зумів використати ефект масштабу у розвитку «нової економічної географії», яка пояснювала причини прискореної урбанізації [4,498].

Сьогодні більше половини населення планети живе у містах. Швидкими темпами зростають великі мегаполіси, у яких концентрується ділова активність регіонів. Причину Кругман вбачає у тому, що перенаселені райони більш привабливі для людей в економічному плані, оскільки надають ширший вибір товарів та послуг. Фірми також схильні концентрувати виробництво в густонаселених точках, бо через збільшення локального ринку збуту і зниження транспортних витрат виграють на масштабах. Як результат – заробітна плата жителів мегаполіса підвищується, що прискорює подальшу міграцію з навколишніх сіл.

Аналогічні закони діють на національних та глобальних рівнях. Одним із результатів досліджень Кругмана є висновок, що закриті від зовнішнього світу економіки більш схильні до централізації продуктивних сил і перенаселення міст. Відкриті для зовнішньої торгівлі країни менше страждають від негативних наслідків урбанізації, оскільки їхнім ринком збуту стає увесь світ.

Список використаних джерел:

1. Анилионис Г.П. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г. П. Анилионис, Н. Зотова. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 490 с.
2. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика / Н.Ф. Чеботарев. – Санкт-Петербург: Эльга, 2006. – 332 с.
3. Кругман П. Р. Международная экономика: теория и политика / Кругман П. Р., Обстфельд М. пер. с англ. 5-го межд.изд. — СПб.: Питер, 2004. — 832 с.
4. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography [Текст] // Journal of Political Economy. 1991. Vol. 99, No 3. P. 483 499.

Равлик Наталія

Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

ІННОВАЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Глобалізаційні процеси в світовій економіці обумовлюють посилення конкуренції в економічній системі, що в свою чергу викликає зміну базових факторів економічного зростання, віддаючи ключові позиції інноваційній діяльності, основою якої є інформація і знання. Інноваційний характер розвитку сучасних економічних систем обумовлений не стільки актуальністю концепції інноваційного розвитку як нової наукової теорії, скільки перетворенням його на нову парадигму, що викликає зміну уявлень, моделей, категорій, принципів, важелів і механізмів розвитку економічних систем. Структурування глобальної економічної системи відбувається сьогодні скоріше не за національною ознакою, а виходячи з рівня інноваційного розвитку країн. Одним із ключових показників, що свідчить про рівень інноваційного розвитку країни є питома вага витрат на дослідження та розробки у відсотках від ВВП країни.

За статистичними даними компанії Battelle світові валові витрати на дослідження і розробки мають тенденцію до постійного зростання, що обумовлено розширенням фінансування науково-дослідної діяльності. Як показують дослідження, світові валові витрати на наукові дослідження та розробки впродовж 2012–2013 рр. зросли на 2,7% (з 1517 млрд. дол. за паритетом купівельної спроможності, до 1558 млрд. дол.). Порівняно з докризовим 2007 р., вони зросли у 2013 р. на 38,6% (світові валові видатки у 2007 р. становили 1123,9 млрд. дол.). Світовими лідерами за обсягами видатків упродовж означеного періоду були США, Китай та Японія[1].

Позитивні тенденції до збільшення фінансування інноваційної діяльності обумовлені визначенням інновації як основного джерела підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобальної економіки. Діяльність підприємств виходить за межі національних кордонів, поширюються різні форми міжнародного науково-технічного співробітництва і інтеграції між країнами. Так, за даними ОЕСР більше 25% канадських патентів мають іноземних співвинахідників. Витрати на інноваційну діяльність, що спрямовуються у закордонні філії транснаціональних корпорацій складають більше половини всіх витрат на дослідження і розробки в Ірландії, Бельгії, Чехії [2].

Мережеві технології дозволяють організувати ефективну співпрацю інноваторів, що розташовані в різних частинах земної кулі. Головним в даному аспекті є формування глобального ланцюга створення вартості. Як нова форма управління мережеві структури не мають обмежень, не мають меж, для них властиві гнучкі правила, процедури і механізми. В структурах такого типу головним активом є знання, які в умовах глобальних мереж можуть вільно передаватись, поширюватись та використовуватись для створення додаткової вартості. Так, з кожним роком збільшуються надходження від міжнародних ліцензій та технологій. Інновації поширюються і виходять за межі: окремих установ; окремих секторів економіки; національних кордонів.

Якщо ще десятиліття тому в світовій економіці була окрема група високотехнологічних економічно розвинених країн (в основному країни Європи та Північної Америки), то сьогодні до цього кола додаються країни Східно-Азійського регіону, які активно нарощують свій інноваційний потенціал (Китай, Індія, Сінгапур). Інновації вже не розглядаються як прерогатива суто промислових і високотехнологічних підприємств, вони поширюються в ті сектори економіки країн, які зазвичай вважаються далекими від інновацій і не відрізняються активною інноваційною діяльністю, такі як сфера комунальних послуг. І, нарешті, інновації не асоціюються лише із науково-дослідними установами та дослідницькими лабораторіями, інновації генеруються і користуються попитом в урядових установах, комерційних і некомерційних організаціях [2].

Окрім загальних витрат на дослідження та розробки, показником рівня інноваційного розвитку національної економіки в умовах глобалізованого суспільства є рівень високотехнологічного експорту країни. Даний показник розраховується як частка експорту всієї високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту. До наукомісткої продукції відноситься продукція аерокосмічної галузі, комп'ютери, оргтехніка, електроніка, телекомунікації, фармацевтика, продукція машинобудівної промисловості, хімічної промисловості, оборонного комплексу. Серед усіх країн світу, п'ятірка лідерів за показником високотехнологічного експорту виглядає наступним чином: Китай – 505,645 млн. дол.,

Німеччина – 183,354 млн. дол., США – 148,772 млн. дол., Сінгапур – 128,239 млн. дол., Японія – 122 047 млн. дол. (за даними Світового Банку за 2012 рік). Вагомість даного показника зростає, коли аналізуються не абсолютні значення, а порівнюються із розміром ВВП країни [3].

Нажаль, Україна значно відстає за рівнем високотехнологічного експорту від країн-лідерів (2,622 млн. дол. США). Приблизно однаковий з нами рівень ВВП, мають Румунія (2,860 млн. дол. США) та Угорщина (2,028 млн. дол. США). А Сінгапур, разом із Тайванем, Південною Кореєю та Гонконгом, перетворився із відсталого азійської країни на високотехнологічну експортоорієнтовану країну. Якщо до експортних галузей України відносяться: металургія (в основному руди чорних металів та вироби з них), хімічна промисловість (переважна частка – продукти неорганічної хімії, мінеральні добрива) та сільськогосподарська продукція з низьким ступенем переробки (в основному зернові культури), то основу експорту Сінгапуру складають електронне обладнання, телекомунікаційна апаратура, транспортні засоби, нафтопродукти, текстиль, продукти хімічної промисловості, Тайваню – електроніка, фототехніка, взуття, текстиль, спортивні яхти; Республіки Кореї – електроніка, напівпровідники, LCD-панелі, мобільні телефони, комп'ютерна техніка, нафтохімія та ін., Гонконгу – дорогоцінні каміння та метали, електроніка, текстиль, взуття, годинники, пластмаси, транспортні засоби.

Отже, структура експорту показує, що високотехнологічна продукція у постіндустріальних країнах займає більше половини експорту, в той час як в Україні – менше п'ятої його частини. Відповідно, прибуток від експорту такої продукції з високою доданою вартістю, буде значно вищим ніж від експорту сировини. Враховуючи той факт, що експорт займає близько 60 % у ВВП України, стає очевидною необхідність підвищення експорту не за рахунок його кількісної зміни, а за рахунок переорієнтації на експортування готових виробів. Якщо порівнювати вартість експорту у країнах, що аналізується не в абсолютних величинах, а у відносних, то можна прослідкувати масштаби відставання України від розвинутих держав. Слід звернути увагу на досвід країн азійського регіону, яким вдалося досягти високого рівня розвитку економіки, за досить короткі строки, не маючи в розпорядженні майже ніяких природних ресурсів. Окрім жорсткої економічної політики, для цих країн властива і активна стимулююча інноваційна політика.

Список використаних джерел:

1. Global R&D funding forecast, 2014 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.battelle.org>.
2. OECD *MainScienceandTechnologyIndicators* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oecd.org>.

СЕКЦІЯ 2. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ МІКРОРІВНЯ

Березівська Ольга, Панухник Олена

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

НЕОБХІДНІСТЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку світової та національної економік, що характеризується переплетінням інтересів учасників, фінансовими потрясіннями, швидкою зміною кон'юнктури ринку товарів, робіт, послуг оцінка фінансового та економічного стану підприємства є запорукою його існування, присутності на відповідному ринку, створення позитивного іміджу та можливості забезпечення прибутковості своєї діяльності. Прийняття ефективних економічних рішень підприємством-виробником, підприємствами-партнерами та іншими учасниками ринку на сьогодні неможливе без всебічного дослідження умов і процесів господарювання. Останнє забезпечується якісним, системним, комплексним аналізом усіх показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Мета такого аналізу прогнозування подальшого розвитку підприємства, вироблення рекомендацій для прийняття продуманих і обґрунтованих рішень щодо ліквідації «вузьких місць», підвищення конкурентоспроможності та отримання максимального прибутку.

Аналіз фінансового стану підприємств – це частина загального аналізу господарської діяльності, який складається з двох взаємопов'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу. Всі види діяльності підприємства аналізуються через призму фінансових результатів. Таким чином, економічний аналіз діяльності підприємства «нефінансовим» бути не може.

Поділ аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, на фінансовий та управлінський облік. Обидва види аналізу взаємопов'язані і мають спільну інформаційну базу. Так, на основі результатів виробничого аналізу про ступінь забезпеченості робочих місць ресурсами фінансовими аналітиками визначається необхідний обсяг залучення позикового капіталу; на основі результатів управлінського аналізу про динаміку собівартості продукції (товарів, робіт, послуг); рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства та його ділову активність тощо [1].

Управління підприємством у ринковій економіці характеризується певними особливостями (рис. 1).

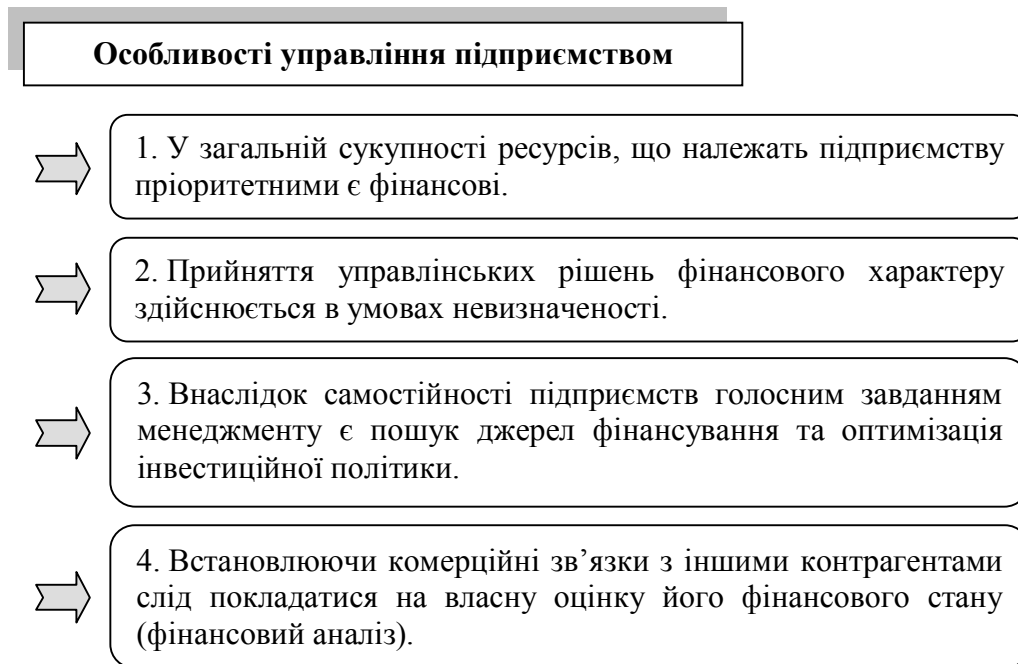


Рисунок 1. Особливості управління підприємством в ринковій економіці

Примітка: сформовано на основі джерела [1]

Отже, фінансовий аналіз – це сукупність аналітичних процедур, які ґрунтуються, як правило, на загальнодоступній інформації фінансового характеру та призначені для оцінки стану й ефективності використання економічного потенціалу підприємства, а також прийняття управлінських рішень стосовно оптимізації його діяльності або участі в ній.

Даний аналіз базується на публічній фінансовій (бухгалтерській) звітності підприємства і являє собою процес пізнання фінансового механізму його функціонування. Особливостями фінансового аналізу є: 1) чисельність суб'єктів аналізу, користувачів інформації про діяльність підприємства; 2) різноманітність цілей та інтересів суб'єктів аналізу; 3) наявність типових методик, стандартів обліку та звітності; 4) орієнтація аналізу тільки на публічну, зовнішню звітність підприємства; 5) обмеження завдань аналізу як наслідок попереднього фактора; 6) максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів інформації про діяльність підприємства; 7) забезпечення характеристики майнового та фінансового стану підприємства; 8) пріоритетність оцінок: платоспроможності, фінансової стабільності та рентабельності; 9) інформаційне забезпечення рішень тактичного та стратегічного характеру; 10) доступність до результатів аналізу будь-яких користувачів; 11) можливість уніфікації складу та змісту аналітичних процедур.

До складу фінансового аналізу належать: 1) аналіз абсолютних і відносних показників прибутковості; 2) аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства; 3) аналіз ефективності використання власного капіталу; 4) економічна діагностика фінансового стану підприємства та рейтингова оцінка емітентів.

Основними завданнями фінансового аналізу є:

- об'єктивна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства (майнового стану, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності тощо);
- виявлення факторів, які вплинули на зміну фінансового стану підприємства;
- пошук резервів забезпечення, фінансової стабільності підприємства;
- підготовка і обґрунтування прийнятих управлінських рішень у галузі фінансів.

Об'єктом фінансового аналізу є фінансово-господарська діяльність підприємства в цілому. Суб'єктами аналізу виступають власники коштів підприємства, кредитори, постачальники, клієнти (покупці), аудиторські фірми, консультанти, юристи, преса, асоціації тощо.

Успішність фінансового аналізу визначається дотриманням у просторі та часі наступних принципів:

- виходячи із принципу обережності, результати будь-яких аналітичних процедур незалежно від виду аналізу слід розглядати як суб'єктивні оцінки які не можуть служити незаперечним аргументом для ухвалення управлінського рішення;
- необхідна наявність достатньо чіткої програми аналізу, що передуює його проведенню, включаючи опрацювання та однозначну ідентифікацію цілей, бажаних результатів і доступних ресурсів (тимчасових, інформаційних тощо);
- схема аналізу має бути побудована за принципом «від загального до часткового», при цьому важливо виділяти найбільш істотні моменти, абстрагуючись від незначних;
- будь-які відхилення від нормативних або планових значень показників, навіть якщо вони мають позитивний характер, мають ретельно аналізуватися;
- виконуючи аналіз, не слід залучати складні аналітичні методи – вибір математичного апарату має бути доцільним і виправданим, оскільки сама по собі складність апарату зовсім не гарантує одержання більш якісних оцінок і висновків;
- найбільшою цінністю є виявлення тенденцій і закономірностей, а не одержання точних оцінок [1].

Список використаних джерел:

1. Тітова Т.М. Аналіз фінансової звітності: Підручник / Т.М. Тітова – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1246122045667/buhgalterskiy_

Биньковська Вікторія, Радинський Сергій

Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя

ФОРМИ І МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У складних соціально-економічних умовах господарювання вітчизняних підприємств виникають внутрішні та зовнішні чинники, які дестабілізують їхню діяльність та спричиняють виникнення кризових явищ.

Серед даних чинників можна виділити обмеженість ресурсів та відсутність досвіду управління ними, конфліктність інтересів, недостатня стабільність, суб'єктивність пріоритетів та невідповідність фінансових рішень можливостям підприємств. Рух їх грошових потоків визначається нині не тільки об'єктивними економічними реаліями, але й суб'єктивними діями зовнішніх чинників.

Подолання зазначених причин зумовлює необхідність застосування невід'ємних елементів ринкової економіки, серед яких чільне місце належить фінансовому оздоровленню підприємства, тобто фінансовій санації, яка забезпечує ефективне управління фінансами підприємств в умовах неплатоспроможності, дозволяє перерозподіляти обмежені ресурси для ефективного їх використання, а також є засобом захисту майнових прав власників.

Проблемам фінансового оздоровлення підприємства присвячені роботи наступних вітчизняних і закордонних вчених: Е. Альтмана, Дж. Аргенті, В. Бівера, П. Друкера, І. П. Булеєва, І. О. Бланка, А. П. Градова, В. М. Гриньової, А. Г. Грязнової, Н. Г. Данілочкіної, В. А. Забродського, М. О. Кизима, Т. С. Клебанової, Б. І. Кузіна, Л. О. Лігоненко, В. С. Пономаренка, О. І. Пушкаря, О. В. Раєвневої, Л. С. Ситник, О. М. Тридіда, О. О. Терещенка, Е. О. Уткіна та ін. У роботах зазначених науковців розглянуто окремі аспекти теорії й практики санаційного управління, сформовано й обґрунтовано методичні підходи до проведення антикризових, санаційних заходів, діагностики фінансового стану.

Фінансове оздоровлення на підприємстві є одним із важливих інструментів антикризового управління фінансами підприємств, засобом подолання фінансової кризи та запобігання банкрутству підприємства.

Поняття „фінансове оздоровлення” має багаторівневу сутність, тому в процесі суспільно-економічного розвитку слід враховувати зміни, які вплинули на розширення, збагачення та поглиблення даної категорії для уточнення її теоретичного трактування. У вітчизняному законодавстві зустрічається єдине визначення фінансового оздоровлення, а саме у Постанові НБУ „Про затвердження Положення про застосування Національним банком України заходів впливу до комерційних банків за порушення банківського законодавства” від 04.02. 1998 р. № 38, яка втратила чинність з Постановою НБУ від 26.05. 2000 р. № 215. В даній Постанові було зазначено, що фінансове оздоровлення - це система заходів комерційного банку, спрямованих на покращення його фінансового стану, відновлення ліквідності, платоспроможності, прибутковості, втрачених активів або доходів, виконання обов’язкових економічних нормативів та нормативів обов’язкового резервування.

Важливо відмітити підхід до визначення поняття „фінансове оздоровлення”, яке дають науково-практичні джерела. Так, наприклад, Рамазанов С.К. зазначає, що під фінансовим оздоровленням слід розуміти „...сукупність процедур, що здійснюються на добровільних засадах організацією-боржником і її кредиторами для врегулювання відносин через не виконання підприємством своїх зобов’язань” [2, с.76].

Провідний науковий співробітник Вищої школи економіки Терещенко О. О. вважає, що фінансове оздоровлення повинно розглядатися як шанс для підприємства уникнути недружнього впливу конкурентів [3, с.18].

Отже, під фінансовим оздоровленням підприємств слід розуміти систему заходів, спрямованих на покращення фінансового стану господарюючого суб’єкта, відновлення платоспроможності, досягнення ліквідності балансу, прибутковості, можливості виконання зобов’язання згідно плану їх погашення.

Головною метою фінансової санації є мобілізація фінансових ресурсів для відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності, а також формування фінансового капіталу для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Фінансове оздоровлення може бути спрямоване на реструктуризацію активів або на реструктуризацію пасивів. За формальними ознаками розрізняють два види санації: а) санація без залучення додаткових фінансових ресурсів на підприємство; б) санація із залученням нового фінансового капіталу. У першому випадку санація може здійснюватися в таких формах: зменшення номінального капіталу підприємства; конверсія власності в борг; конверсія боргу у власність; пролонгація строків сплати заборгованості; добровільне зменшення заборгованості; самофінансування. Санація із залученням нового фінансового капіталу може набирати таких форм: альтернативна санація; зменшення номінального капіталу з наступним його збільшенням (двоступінчаста санація); безповоротна фінансова

допомога власників; безповоротна фінансова допомога персоналу; емісія облігацій конверсійного займу; залучення додаткових позик [1, с.261].

Фінансове оздоровлення повинно проводитися на паритетних засадах спільними і порівнянними за обсягами наданої підтримки заходами з боку власників підприємства, кредиторів і держави. Кредитори забезпечують: реструктуризацію фінансових зобов'язань (через зниження ставки винагороди, пролонгацію термінів повернення кредитів, надання пільгового періоду з погашення основного боргу, списання штрафів, пені, простроченого винагороди, інші заходи), рефінансування та фінансування підприємства на погашення наявних заборгованостей. Власники підприємства надають підтримку шляхом: використання нерозподіленої частини прибутку між учасниками до повного погашення зобов'язань перед кредиторами, додаткової капіталізації, залучення інвесторів, повного сприяння кредиторам по виконанню умов фінансового оздоровлення та іншими заходами.

Держава, в залежності від участі кредиторів і власників, здійснює підтримку, надаючи субсидування ставки винагороди через фінансового агента за кредитами та/або лізинговим зобов'язанням, підлягають фінансовому оздоровленню на придбання основних засобів та поповнення обігових коштів [4, с.429].

Узагальнюючи результати дослідження, необхідно відмітити, що фінансове оздоровлення є необхідною системою фінансового захисту підприємств в разі виникнення фінансової кризи. Фінансове оздоровлення може бути спрямоване на реструктуризацію активів або на реструктуризацію пасивів. Фінансове оздоровлення повинно проводитися на паритетних засадах спільними і порівнянними за обсягами наданої підтримки заходами з боку власників підприємства, кредиторів і держави.

Список використаних джерел:

1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. - 7-ме вид., без змін. - К.: КНЕУ, 2008. - 552 с.
2. Рамазанов С.К. Методи антикризового управління: Монографія. / [С.К.Рамазанов, О.П. Степаненко, Л.А.Тимашова] - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2004. - 192 с
3. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві [Монографія] / О. Терещенко — К: КНЕУ, 2006. - 268 с.
4. Шолудько О.В. Основні підходи до фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств / О.В. Шолудько, О.В. Грицина // Економічні науки. - 2013. - Вип. 10(4). - С. 425-432

СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання питання діагностики фінансово-економічної діяльності набуває особливо важливого значення для всіх ланок господарської системи. Адже, без точної оцінки та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства неможливо визначити ефективні шляхи його подальшого розвитку. Знання стану підприємницької діяльності важливе як для управлінського апарату даного підприємства, так і для його акціонерів, банківських установ, фінансових служб, територіальних органів управління, фіскальних органів тощо.

Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства є головним методом забезпечення прибуткової діяльності підприємства. На основі отриманих результатів діагностики керівники різних рівнів приймають управлінські рішення, а також проводиться реструктуризація підприємства з метою пристосування діяльності підприємства до умов навколишнього економічного, політичного, соціального середовища для забезпечення оптимальних результатів діяльності підприємства.

Кожне підприємство, здійснюючи господарську діяльність, вимушене на своєму шляху боротися із різного роду кризами, долати труднощі, перешкоди фінансового, організаційного, техніко-технологічного характеру. Класифікація цих проблем на основі чітко визначених ознак дає змогу їх структурувати, шляхом діагностики визначити з них головні, домінуючі, намітити оптимальні шляхи їх розв'язання.

Існує багато класифікацій проблем, які характерні для функціонування підприємств. Найбільш повною та всебічною є така, де за класифікаційні ознаки взято наступні загальнонаукові принципи: об'єктний, функціональний, структурний та часовий (рис. 1).

Згідно з об'єктним принципом, проблеми умовно поділяють на синтетичні (проблеми більш високого ступеня узагальнення або агрегування) та аналітичні (ті, які описують окремі групи, підгрупи чи часткові проблеми будь-якої із синтетичних проблем). При цьому існують проблеми, які знаходяться на стику або інтегрують дві чи більше проблем, що відносяться як до синтетичних, так і до аналітичних.

Функціональний принцип дозволяє розрізнити проблеми залежно від їх ролі та місця стосовно до певного підприємства. Виходячи з цього принципу, проблеми слід розділяти на

стратегічні і тактичні. До перших слід віднести проблеми розвитку підприємства в ринкових умовах, а до других – проблеми адаптації до умов ринку.



Рис. 1. Узагальнююча класифікація існуючих проблем для підприємств [1]

Використання структурного принципу класифікації дозволяє структурувати наявні проблеми і показати їх з позицій системного підходу, як сукупності взаємодіючих між собою елементів або складових проблем із врахуванням прямих та зворотних зв'язків між ними.

Часовий принцип класифікації використовується для виділення, так званих, першочергових та непершочергових проблем адаптації. Варто підкреслити, що такий розподіл залежить від багатьох обставин, серед яких провідне місце займають потреби і можливості кожного конкретного підприємства.

Дана класифікація є інструментом дослідження наявних проблем підприємств, побудови на цій основі відповідних механізмів їх вирішення, розробки практичних рекомендацій та їх впровадження.

Основними положеннями фінансово-економічної діагностики виступають:

1. Зміст діагностики складають аналіз результатів діяльності підприємства і його стану на даний момент часу та аналіз основних бізнес-процесів підприємства.

2. Фінансові показники повинні аналізуватися в комплексі з іншими «не фінансовими показниками».

3. Принцип розумної достатності: для мети діагностики слід використовувати тільки ті показники, які є інформаційною основою для ухвалення управлінських рішень.

4. Принцип порівнянності: фінансові показники є даремними для ухвалення рішення, якщо менеджер не зіставляє їх з якимись іншими даними, що мають відношення до об'єкту діагностики.

5. Принцип тимчасової узгодженості: фінансова діагностика повинна проводитися відповідно до конкретного часового регламенту, наприклад, раз в рік проводиться великомасштабна діагностика, а раз на місяць здійснюється моніторинг вибіркового фінансових показників.

6. Діагностика повинна закінчуватися лаконічним представленням основних висновків, наприклад, у формі SWOT-аналізу.

Фінансова діагностика покликана сприяти прийняттю управлінських рішень через оцінку фінансових симптомів підприємства.

Для фінансово-економічної діагностики застосовуються моделі, які дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними та опосередкованими показниками. Існують три основні типи моделей діагностики фінансового стану підприємства: 1) описові; 2) предикативні; 3) нормативні.

Залежно від мети фінансово-економічної діагностики досліджуються різні показники. Однак, жоден з них індивідуально не дає достатньої інформації про умови функціонування та прибутковості фірми. Лише оцінка певної групи показників дає підстави для здійснення ґрунтовних висновків. Існує безліч класифікацій показників фінансової діяльності фірми. Проте, більшість економістів виділяє такі групи відносних показників: коефіцієнт прибутковості (рентабельності), ліквідності, стабільності та акціонерного капіталу.

Якість фінансової діагностики залежить від застосованої методики, достовірності даних фінансової звітності, а також від компетенції фахівця. Від того, наскільки якісно проведено фінансову діагностику, залежить ефективність управлінських рішень, а відтак – результативність діяльності підприємства в цілому [1].

Список використаних джерел:

1. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика: Фінансова діагностика: Сутність та необхідність використання фінансової діагностики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mobile.pidruchniki.com/1864061353587/ekonomika/finansova_diagnostika

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА РЕФОРМ

Актуальність проблеми ефективного використання бюджетних коштів бюджетними установами, при обмеженості державних ресурсів, набуває вагомого значення, тому вдосконалення фінансового забезпечення бюджетних установ потребує детального вивчення.

Проблемами фінансового забезпечення бюджетних установ займається низка вітчизняних вчених та практиків, таких, як Атамас П. Й., Опарін В. М., Пасічник Ю. В., С. А. Буковинський, О. П. Кириленко, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, О. Р. Романенко, Л. Д. Сафонова, О. О. Чечуліна, С. І. Юрій, Боголіб Т. М., Бумбар Г. І., Волкова Н. В., Даниленко Л. І., Затонацька Т. І. та інші. Дослідження вчених є значним внеском в теорію та організацію фінансування різних галузей бюджетної системи, а також у вирішення питань щодо вдосконалення її фінансового забезпечення.

Проте, на нашу думку, недостатньо висвітленими залишаються питання реалізації фінансового механізму бюджетних установ на етапі їх реформи та децентралізації. Усе це обумовило вибір тематики даного дослідження.

Загально відомо, що бюджетна установа — це організація, створена органом державної влади для здійснення управлінських, соціально-культурних, науково-технічних або інших функцій некомерційного характеру, діяльність якої фінансується з державного бюджету або за визначених обставин із позабюджетного фонду на основі кошторису доходів і витрат. Вона є матеріальною гарантією реалізації найважливіших конституційних прав громадян (на освіту, медичне обслуговування, соціальне забезпечення тощо). Метою діяльності бюджетної установи є надання якісних послуг населенню країни, а не отримання прибутку, оскільки, вона є не комерційною організацією, а основна діяльність не передбачає одержання прибутку.

Найпоширенішою формою фінансування бюджетних установ є кошторисне фінансування. Бюджетні установи фінансуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які надаються їм на основі затвердженого кошторису, останній надає повноваження, щодо отримання доходів та здійснення видатків, обсяг і спрямування коштів для виконання ними своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень. На сьогоднішній день, більшість бюджетних установ недофінансовані, а також не достатньо коштів для оновлення матеріально-технічної бази.

Жорстка регламентація напрямків використання грошових коштів та обмеженість джерел формування фінансових ресурсів негативно впливають на їх діяльність. Отже, необхідно підвищувати ефективність використання фінансових ресурсів, що надаються у розпорядження бюджетним установам.

Фінансування діяльності бюджетних установ здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які надаються їм на основі затвердженого кошторису. Проте на сьогоднішній день більшість бюджетних закладів мають незадовільний стан фінансування, брак грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази. На їх діяльність негативно впливають обмеженість джерел формування фінансових ресурсів та жорстка регламентація напрямків їх використання. Саме тому виникає об'єктивна необхідність підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні бюджетних установ.

Ефективність використання бюджетних коштів набуває особливого значення при обмеженості державних ресурсів, тому вдосконалення фінансового забезпечення бюджетних установ є актуальним і потребує детального вивчення.

Бюджетні установи поєднують бюджетне фінансування із системою некомерційного господарювання. Задоволення потреб бюджетних закладів лише частково здійснюються шляхом безпосереднього надання коштів з бюджету – це кошти загального чи спеціального фондів бюджету.

Прийняті зміни до норм, які передбачають бюджетну децентралізацію зменшили доходи органів місцевого самоврядування. Недоліком є перерозподіл на користь центрального бюджету доходів від одного з найбільш стабільних джерел надходжень – податку на доходи фізичних осіб. На рівні міст та областей втрати для територіальних громад складають 10-15 відсотків. На нашу думку, ні акцизний податок з роздрібною торгівлі, ні розширення податкової бази податку на нерухомість, ні екологічний податок не зможуть компенсувати таке значне зменшення надходжень від податку на доходи фізичних осіб, що згодом, вплине на зменшення дохідної частини місцевих бюджетів та зменшення територіальних громад можливостей розвивати території.

Також ці зміни фактично позбавляють міст районного значення, селищ та сіл надходжень від плати за землю. А саме, зарахування до бюджетів місцевого самоврядування, податку на нерухоме майно, а не в цілому податку на майно, до складу якого входить плата за землю, як це передбачено змінами до Податкового кодексу України.

Недоліком на сьогодні також є те, що немає чіткої методології впровадження окремих питань щодо фінансування бюджетних установ в умовах децентралізації та реформ.

Також окрім негативних, можна виділити і позитивні моменти. Принцип вирівнювання бюджету за доходами, а не видатками створить додаткові стимули для економічного розвитку, а також, сприятиме у перспективі участі громад у бюджетному процесі.

Великою перевагою є те, що бюджетні установи матимуть змогу самостійно розпоряджатися коштами, запроваджувати місцеві програми щодо покращення рівня життя.

На нашу думку, ефективне функціонування бюджетних установ можливе лише за умови чітко налагодженого фінансового механізму.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України № 2456 - VI від 08.07.2010 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 50-51, ст.572
2. Атамас П. Й. Облік у бюджетних установах : навч. посібн. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. Й. Ата-мас. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 288 с.
3. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібн. / В. М. Опарін. - К. : КНЕУ, 2001. - 240 с.

Борисевич Олег, Константюк Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРИБУТОК ЯК РЕЗУЛЬТАТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В ринковій економіці метою кожного підприємства є прибуток. Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у господарстві.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває їх результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно

від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відображається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Прибуток є найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва та в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки. Він є основою і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємств в цій економіці.

Значення прибутку полягає в тому, що він є:

- а) основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування;
- б) об'єктом оподаткування та джерелом сплати податків [3, с.134].

Прибуток, який визначається в бухгалтерському обліку підприємств, формується як фінансовий результат операційної діяльності (зазвичай це основна частина загального фінансового результату діяльності), інвестиційної діяльності, фінансової (у вузькому розумінні слова) діяльності. Крім цих джерел формування прибутку (вони об'єднані поняттям «звичайна діяльність»), у певних випадках підприємство може мати прибутки (частіше — збитки) від надзвичайних подій - повеней, пожеж та інших природних катаклізмів [2, с.258].

Велике значення у формуванні прибутку виробничого підприємства відіграє прибуток від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, який входить до таких ланок як прибуток від основної діяльності, від операційної і на самому початку є складовою прибутку від звичайної діяльності.

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок

підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку [1, с.144].

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: собівартість та ціна продукції, товарів, робіт, послуг, обсяги виробництва та реалізації, результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посіб. / О. О. Гетьман Дніпропетровський ун-т економіки та права. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
2. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
3. Костишин Н. С. Економічна сутність прибутку, як результат діяльності підприємств цукрової галузі / Н. С. Костишин // Інноваційна економіка. – №4. – 2012. – с.132-136.

Босюк Микола

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Необхідними та важливими складовими елементами системи управління процесами формування та використання фінансових ресурсів є їх планування й прогнозування. Однак для більшості підприємств цілісна система планів ще не стала невід'ємною частиною організації фінансового менеджменту. З теоретичної точки зору необхідність планування зумовлена тим, що майбутня діяльність підприємства в умовах ринку завжди пов'язана зі значним ступенем невизначеності. Ефективне управління фінансами підприємства можливе лише за умови планування всіх фінансових потоків, процесів і відносин на підприємстві. Фінансове планування на підприємстві слід розглядати як цілеспрямовану дію на господарську діяльність в цілому, на окремі ланки й суб'єкти господарювання з метою обґрунтування ефективності прийнятих економічних та соціальних рішень з урахуванням їх забезпеченості джерелами фінансування, оптимізації накреслених витрат і позитивних кінцевих результатів. Основними завданнями фінансового планування діяльності підприємства в умовах ринку є: забезпечення необхідними фінансовими ресурсами

виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності; визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка ступеня раціонального його використання; виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення прибутку за рахунок економного використання коштів; встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами; дотримання інтересів акціонерів та інших інвесторів; контроль за фінансовим станом, платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства [1].

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі фінансового планування на підприємствах, у фірмах і корпораціях. І це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат. Прогнозування фінансової діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом фінансового планування. Безсумнівний інтерес викликає питання про напрями і специфіку застосування прогнозної моделі на рівні підприємства [2]. Нині прогнозування фінансової діяльності суб'єкта господарювання відіграє важливу роль, адже на його основі визначають альтернативні шляхи розвитку підприємства, обирають найкращий з них і передбачають головні дії керівництва, спрямовані на максимально раціональне і ефективне використання потенційних можливостей підприємства та реалізацію всіх необхідних заходів, спрямованих на мінімізацію або уникнення можливих ризиків у майбутній діяльності суб'єкта господарювання [3].

Отже, сучасна система управління фінансово-господарською діяльністю будь-якого підприємства базується на прогнозуванні та плануванні всіх фінансових потоків, передбачених для здійснення виробничої і господарської діяльності, забезпечення контролю за використанням матеріальних та трудових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент. 2-ге вид.: Підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна - Київ: Центр учбової літератури, 2009. - 520 с., 2009
2. Павлова І. В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства / І. В. Павлова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58120.doc.htm
3. Безручко О. О. Прогнозування фінансового стану як запорука ефективної діяльності підприємства / О. О. Безручко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/59416.doc.htm

МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасну ситуацію в Україні здійснюють вплив такі фактори, як політична нестабільність, інфляція, криза неплатежів, відсутність фінансової дисципліни, неплатоспроможність підприємств тощо. Тому, до підприємств, які функціонують в таких умовах, необхідно застосовувати заходи, спрямовані на їх фінансово-господарське оздоровлення та стабілізацію. Цьому сприяють застосування антикризового управління, а також такі заходи, як: реструктуризація, санація, добровільна ліквідація під контролем кредиторів та власника, а також примусова санація або ліквідація за рішенням суду.

Антикризове фінансове управління – це система принципів та методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, направлених на запобігання та подолання фінансової кризи підприємства, а також мінімізацію її негативних фінансових наслідків. Його основною метою та завданням є передбачення, своєчасне розпізнавання та успішне вирішення всіх проблем, пов'язаних з об'єктивним циклічним розвитком економіки та суб'єктивними факторами на макро- та макрорівнях [1, с. 97].

Запровадження антикризового управління на підприємстві повинно мати на меті здійснення таких заходів:

- діагностика процесів і тенденцій, які призводять до кризових ситуацій; прогнозування виникнення, розвитку і ймовірних наслідків кризових ситуацій;
- здійснення антикризового супроводу (виявлення процесів, які призводять чи можуть призвести до кризових ситуацій);
- проведення завчасної підготовки на випадок виникнення надзвичайних ситуацій (антикризова профілактика);
- організація і координація ефективних дій подолання надзвичайних кризових ситуацій та їх наслідків.

Антикризове фінансове управління підприємством реалізує свої завдання шляхом здійснення певних функцій, як загальних так й специфічних. Загальні функції антикризового фінансового управління полягають в формуванні ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; здійсненні ефективного контролю за реалізацією управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення підприємства. Специфічні функції – це діагностика кризових симптомів розвитку

підприємства; усунення неплатоспроможності; забезпечення фінансової рівноваги у процесі розвитку підприємства та розробка загальної стратегії його фінансового оздоровлення.

Основна роль в системі антикризового управління відводиться широкому використанню механізмів фінансової стабілізації. Це пов'язано з тим, що успішне застосування цих механізмів дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес загрози банкрутства, але й значною мірою позбавити підприємство від залежності використання позикового капіталу, прискорити темпи його економічного розвитку.

Фінансова стабілізація – це такі економічні відносини, які відображають процес створення на підприємстві ефективної структури капіталу, використання якого забезпечує мінімальні витрати по обслуговуванню та максимальний прибуток при цьому. Фінансова стабілізація підприємства в умовах кризового стану послідовно здійснюється за трьома основними етапами: усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості та зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання [2, с. 137].

Кожному етапу фінансової стабілізації відповідають певні механізми, які в практиці фінансового менеджменту поділяють на оперативний, тактичний і стратегічний (табл. 1):

Таблиця 1

Основні механізми фінансової стабілізації підприємства

Механізм фінансової стабілізації	Визначення
Оперативний механізм	Є системою заходів, що направлена, з одного боку, на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, а з іншого, – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.
Тактичний механізм	Є наступальною тактикою, спрямованою на переломлення несприятливих тенденцій фінансового розвитку і вихід на рубіж фінансової рівноваги підприємства
Стратегічний механізм	Є системою заходів, що заснована на використанні моделей фінансової підтримки прискореного економічного зростання підприємства. Ця система заходів визначає необхідність перегляду окремих напрямів фінансової стратегії підприємства

Якщо використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації не досягло своєї цілі або якщо за результатами діагностики було зроблено висновок про безперспективність спроби виходу з кризового стану за рахунок мобілізації тільки внутрішніх резервів, підприємство підлягає санації.

Санація являє собою систему заходів щодо запобігання оголошення підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації. Фінансову санацію доцільно розподілити на дві групи: перша – заходи, спрямовані на реорганізацію боргу без зміни юридичної особи; друга – заходи, направлені на реорганізацію підприємства, як правило, зі зміною юридичної особи.

На основі даних про фінансовий стан підприємства та причини фінансової кризи робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, доцільність чи недоцільність проведення санації. Якщо внутрішні та зовнішні фактори функціонування підприємства є негативними та не виправними приймається рішення про ліквідацію підприємства.

Ліквідація може проводитися на добровільній або примусовій основі. Добровільна ліквідація підприємства-боржника – це процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється поза судовими органами на підставі рішення власників або угоди укладеної між власниками даного підприємства та кредиторами. Примусова ліквідація підприємства – це процедура ліквідації неспроможного підприємства, яка здійснюється за рішенням арбітражного суду (як правило, у процесі провадження справи про банкрутство) [3, с. 107].

У разі, якщо підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність та прибутковість, володіє достатньо підготовленим управлінським персоналом, ринками збуту товарів, виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, тоді приймається рішення про розробку санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Чим раніше на підприємстві розпочнеться санація, тим більші шанси на її кінцевий успіх.

Одним із ефективних методів антикризового управління, що одержав свій розвиток в Україні відносно недавно, є процес реструктуризації. Реструктуризація – це комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього оточення і розробка стратегії його розвитку, що сприяє принциповому поліпшенню управління, підвищенню конкурентоздатності підприємства і продукції, що випускається, на базі сучасних підходів до управління, у тому числі методології управління якістю.

Таким чином, в умовах фінансової кризи, зростання неплатоспроможності й інших економічних проблем антикризове фінансове управління, зорієнтоване як на запобігання проблемам, так і на їх подолання стає необхідним для ефективної діяльності всіх суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Колісник М.К. Фінансова санкція і антикризове управління підприємством / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Відлий. – К.: Кондор, 2007. – 272 с.
2. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2009. – 268 с.
3. Салига С.Я. Управління фінансовою санацією підприємства / С.Я. Салига, О.І. Дацій – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 240 с.

КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У забезпеченні успішного розвитку підприємств у ринкових умовах важлива роль належить контролінгу – функціонально відокремленому напряму економічної роботи, який пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті та використовується для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Як відомо, основна кінцева мета будь-якого комерційного підприємства – отримання прибутку, але у деяких випадках цілі підприємства можуть бути й іншими, – наприклад, завоювання частки ринку, усунення конкурентів, – тоді контролінг зорієнтовує зусилля підприємства у напрямку цих цілей.

У теоретичному аспекті є необхідним уточнення поняття контролінгу, який, перебуваючи на перетині систем обліку, інформаційного забезпечення, контролю та координації, посідає чільне місце в управлінні підприємством: він уособлює всі ці функції, інтегрує і координує їх. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, який забезпечує зворотній зв'язок в системі управління.

Для оволодіння та ефективного використання методів контролінгу менеджеру необхідно сформулювати комплексне уявлення щодо завдань підприємства на конкретному етапі, володіти здатністю мислити аналітично, мати знання з широкого спектру предметів, пов'язаних з економікою, управлінням, кібернетикою. Слід мати на увазі, що не існує готових рішень для всіх проблем, з якими може зіткнутися підприємство. Реальні економічні проблеми завжди нестандартні і складні, а часу та вихідної інформації для їх вирішення зазвичай недостатньо.

Основна мета контролінгу – орієнтація управлінського процесу на досягнення всіх цілей, що стоять перед підприємством. Для цього контролінг забезпечує виконання таких функцій:

- координація управлінської діяльності задля досягнення цілей підприємства;
- інформаційна та консультативна підтримка прийняття управлінських рішень;
- створення та забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством;
- досягнення раціональності управлінського процесу.

У сучасних умовах серед дослідників немає єдиної думки про сутність і функції контролінгу (табл.1).

Основні концепції контролінгу [1, с. 25]

Орієнтація концепції	Сутність та основні завдання контролінгу в рамках даної концепції
На систему обліку	Переорієнтація системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних з плануванням і контролем діяльності підприємства
На управлінську інформаційну систему	Створення загальної інформаційної системи управління (management informationsystem). Розробка концепції єдиної інформаційної системи, її впровадження, координація функціонування інформаційної системи, оптимізація інформаційних потоків
На систему управління: з акцентом на планування і контроль; з акцентом на координацію	Планування і контроль діяльності структурних підрозділів підприємства. Координація діяльності системи управління підприємством.

Вищеперераховані концепції з'явилися в різний час: першою виникла концепція, орієнтована на систему обліку (1930-і рр.); концепція, орієнтована на управлінську інформаційну систему, стала популярною в 1970-1980-х рр. (збігається за часом з бурхливим розвитком комп'ютерної техніки); концепція, орієнтована на систему управління, безпосередньо пов'язана з розвитком проектного менеджменту, появою матричних організаційних структур.

Сучасний фінансовий менеджмент розділяє цілі підприємства на дві групи: оперативні (короткострокові) і стратегічні (довгострокові, перспективні). Тому контролінг дозволяє здійснювати постійний контроль за досягненнями як стратегічних, так і оперативних цілей у фінансовій діяльності підприємства. Отже, контролінг як система включає в себе два основних аспекти: стратегічний та оперативний.

Мета стратегічного контролінгу - забезпечення виживання підприємства і "відстеження" руху підприємства до наміченої стратегічної мети фінансового розвитку. Він покликаний забезпечити обґрунтованість стратегічних планів. Перш ніж здійснювати контроль за досягненням якої-небудь мети, необхідно встановити, наскільки обґрунтовано вона обрана і наскільки реальним є її досягнення. Перевірка стратегічних планів включає в себе, як мінімум, перевірку повноти планів, їх взаємозв'язку і відсутність внутрішніх протиріч. За результатами проведеної перевірки слід або розробити систему контролю за виконанням плану, або приступити до розробки його альтернативних варіантів.

Об'єктами контролінгу в системі фінансового менеджменту є: активи, капітал (як власний, так і позиковий), фінансові результати, інвестиції й інновації, грошові потоки. Напрямки контролінгу відносно даних об'єктів представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Напрямки контролінгу в системі фінансового менеджменту [2]

Об'єкт контролінгу	Напрямки контролінгу	Допоміжні підсистеми фінансового менеджменту
Активи	1. Контроль фондоємності 2. Контроль зносу основних засобів 3. Контроль ліквідності активів 4. Перевірка стану дебіторської заборгованості	Підсистема діагностування фінансового стану, підсистема ризику
Капітал	1. Контроль ефективності використання власного капіталу 2. Контроль фінансової незалежності 3. Контроль маневреності капіталу 4. Контроль потреби в капіталі 5. Контроль платоспроможності	Підсистема планування, діагностування фінансового стану, підсистема ризику
Фінансові результати	1. Контроль ціноутворення та цінової політики, формування фінансових результатів 2. Контроль використання ресурсів 3. Контроль напрямів використання прибутку 4. Перевірка джерел покриття збитків	Підсистема планування та бюджетування, діагностування фінансового стану, підсистема ризику, підсистема маркетингу
Грошові потоки	1. Моніторинг прогнозування доходів 2. Моніторинг прогнозування витрат 3. Контроль сплати податкових зобов'язань	Підсистема планування та бюджетування, підсистема ризику, підсистема маркетингу
Інвестиції та інновації	1. Контроль доцільності інвестицій та інновацій 2. Контроль доходності інвестицій та капітальних вкладень 3. Контроль зниження ризику інвестицій 4. Контроль напрямів інвестицій та інновацій	Підсистема планування та бюджетування, підсистема ризику, підсистема маркетингу

Таким чином, очевидно простежується взаємозв'язок підсистеми контролінгу з іншими підсистемами фінансового менеджменту. Це дає можливість побудувати ефективний механізм, завдяки якому досягається взаємоузгодження різних цілей та завдань фінансового управління, інструментів та способів їх взаємодії для реалізації основних завдань контролінгу. Використання методології стратегічного контролінгу як інструменту підтримки діяльності менеджерів може істотно підвищити ефективність функціонування системи фінансового управління підприємством.

Список використаних джерел:

1. Маркіна І.А. Контролінг для менеджерів: навч. посіб. / І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 304 с.

2. Тельнова Г. Підсистема контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства / Г.Тельнова //Галицький економічний вісник. — 2012. — №4 (37). — с.140-147.

Колосівська Валентина, Константюк Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств та інших суб'єктів ринку в підготовці та прийнятті управлінських рішень. Ефективність цих рішень безпосередньо залежить від об'єктивності, своєчасності та всебічності аналізу фінансового стану підприємства, а саме – від його фінансових результатів.

Під аналізом фінансових результатів діяльності слід розуміти комплекс дій щодо вивчення результатів практичної роботи підприємства за певний період, з метою визначення ступеня ефективності використання всіх ресурсів, виявлення можливих недоліків в управлінні та надання необхідної інформації для оперативного керівництва для підвищення результативності діяльності підприємства [1].

Фінансовими результатами діяльності суб'єктів господарювання є прибуток або збиток.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання якого були здійснені ці витрати [2].

Діяльність підприємств у сфері фінансових результатів спрямована на забезпечення отримання прибутку та його оптимальний розподіл і використання, а за наявності збитків – на встановлення їх причин та джерел покриття.

Фінансовий результат являє собою таку економічну категорію, яка формується поступово протягом фінансово-господарського року від різних видів діяльностей і виражається чистим доходом (прибутком), який залишається у підприємства на власні потреби. Чим би не займалося підприємство, мета отримання прибутку завжди буде залишатися на визначному місці, але цілі і шляхи його використання залежатимуть від потреб управління підприємства.

Основним інформаційним джерелом для аналізу формування, динаміки та структури показників фінансових результатів за видами діяльності є форма № 2 «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід»).

У формуванні фінансових результатів під час поточного управління виділяють такі обов'язкові етапи, як:

- 2) визначення необхідного розміру з урахуванням цілей підприємства;
- 3) аналіз поточного стану і виявлення найістотніших зовнішніх і внутрішніх факторів, що вплинули на їх зміни;
- 4) розрахунок планових або прогнозних величин фінансових результатів, що найповніше відповідає цільовим настановам;
- 5) розроблення конкретних заходів задля досягнення запланованих значень;
- 6) моніторинг усіх вищеперерахованих етапів та внесення корективів у ході реалізації намічених заходів [3].

Основні прийоми аналізу фінансових результатів підприємства [4]:

- 1) горизонтальний (часовий) аналіз;
- 2) вертикальний (структурний) аналіз;
- 3) трендовий аналіз;
- 4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів);
- 5) порівняльний аналіз;
- 6) факторний аналіз.

Формування фінансових результатів визначається широким колом факторів, які віддзеркалюють усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств. При цьому недоцільно і неможливо поділяти ці фактори на основні та другорядні. Кожен з них може як забезпечити високий рівень прибутку, так і спричинити істотні збитки.

Отже, теорія походження фінансових результатів є питанням постійного вивчення і більшість думок є ефективними для виробничого процесу. Фінансовий результат являє собою таку економічну категорію, яка формується поступово протягом фінансово-господарського року від різних видів діяльності і виражається чистим доходом (прибутком), який залишається у підприємства на власні потреби. Чим би не займалося підприємство, мета отримання прибутку завжди буде залишатися на визначному місці, але цілі і шляхи його використання залежатимуть від потреб управління підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гуренко Т. О. Економічна сутність фінансових результатів / Т. О. Гуренко, Д. Л. Байцер. – 2013. – С. 199 – 203

2. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика навч. посіб. / О. Я. Базилінська. – 2-ге вид.. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 398с.

3. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів роздрібної торгівлі: монографія / Н. Власова, І. Мелушова. – Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2008. – 259 с.

4. Долинський, В. П. Аналіз господарської діяльності підприємства : навчальний посібник / В.П. Долинський . - Мін-во освіти і науки України, КНЕУ; ред.. – К.: КНЕУ, 2010. – 614 с.

Колосівська Олеся, Константюк Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРИ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

Для організації процесу виробництва та здійснення фінансово-економічної діяльності кожне підприємство повинне бути забезпечене певними ресурсами, тобто воно повинно мати у своєму розпорядженні майно.

В загальному визначенні під майном підприємства розуміються всі матеріальні, нематеріальні та грошові кошти, що знаходяться в користуванні, володінні та розпорядженні підприємства [1, с.295].

У нормативних актах України поняття «майно» пояснюють та розглядають з різних сторін:

- 1) відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;
- 2) відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»;
- 3) відповідно до Господарського кодексу України;
- 4) відповідно до Цивільного кодексу України [2, с.69].

Майно підприємства – це те, чим воно володіє: основний капітал і оборотний капітал, виражене у грошовій формі та відображене в самостійному балансі підприємства. Актив бухгалтерського балансу дозволяє дати загальну оцінку зміни всього майна підприємства, виділити в його складі необоротні активи (I розділ балансу) та оборотні активи (II розділ балансу), вивчити динаміку структури майна.

Залежно від строку та специфіки використання у виробничій діяльності підприємства, майно як його активи поділяють на необоротні (фіксовані) та оборотні (поточні), вартість яких відображається в балансі підприємства.

До необоротних активів відносять:

- основні засоби,
- нематеріальні активи,
- довгострокові фінансові вкладення,
- незавершене будівництво,
- довгострокову дебіторську заборгованість тощо.

До складу оборотних активів підприємства належать:

- запаси сировини та матеріалів;
- незавершене виробництво;
- готова продукція на складі;
- дебіторська заборгованість;
- короткострокові фінансові вкладення;
- витрати майбутніх періодів [3].

У процесі вивчення та аналізу майна підприємства можна використовувати таку класифікацію майна залежно від рівня ризику:

1) з мінімальним ризиком вкладень – готівкові кошти, легко реалізовані короткострокові цінні папери, короткострокові фінансові вкладення;

2) з малим ризиком вкладень – дебіторська заборгованість підприємства з відрахуванням сумнівних боргів, виробничі запаси з відрахуванням залежаних, залишки готової продукції з відрахуванням тих, що не користуються попитом, незавершене виробництво;

3) з великим ризиком – сумнівна дебіторська заборгованість підприємств, залежані запаси, готова продукція, що вийшла із вживання [4, с.36].

Майновий стан – це одна з характеристик фінансового стану підприємства, за допомогою якої оцінюється склад, розміщення, структура та динаміка активів (майна) і пасивів (власного капіталу та зобов'язань).

На наш погляд, процедура оцінки майнового стану підприємства повинна включати в себе декілька послідовних етапів:

1. Визначення параметрів оцінки майнового стану та збір вихідних даних.
2. Розрахунок показників стану, структури та ефективності використання майна підприємства й аналіз їх змін в розрізі необоротних та оборотних активів.

3. Дослідження впливу змін ефективності використання майна підприємства на зміни його фінансового стану.

4. Розробка заходів щодо підвищення ефективності використання майна підприємства та прогнозна оцінка їх впливу на основні фінансові показники [2, с. 66–72].

Аналіз майна підприємства дає змогу визначити структуру фінансових ресурсів підприємства та відслідкувати тенденції їхньої зміни. Основними підходами до аналізу майна підприємства є вертикальний і горизонтальний аналіз фінансової звітності; факторний аналіз, ступені взаємного впливу на діяльність підприємства причинно-наслідкових зв'язків, технічні прийоми аналізу майна.

До основних показників, за допомогою яких здійснюють оцінку майнового стану підприємства належать:

- коефіцієнт реальної вартості основних засобів;
- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт придатності основних засобів;
- частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах;
- частка основних засобів в активах;
- коефіцієнт мобільності активів;
- фондомісткість;
- фондоддача [4, с.25].

Джерелом додаткової інформації для аналізу майнового стану підприємства служить «Додаток до бухгалтерського балансу» (Форма №5).

Недостатність джерел фінансування, невідповідність напрямків їх використання ведуть до зниження ефективності діяльності й, можливо, до банкрутства підприємства. Тому одним з основних завдань аналізу майна підприємства полягає у визначенні забезпеченості підприємства власними засобами, власними обіговими коштами, оборотності обігових коштів, стану дебіторської заборгованості.

Список використаних джерел

1. Шеремета М. Майно підприємства: сутність, класифікація та принципи його формування / М. Шеремета // Економічний аналіз. - 2008. - №2 (18). - С.295-298.

2. Мізіна О. В. Удосконалення підходів до оцінки ефективності використання майна підприємства / Мізіна О. В., Панібратченко К. В. // Економіка і організація управління. – 2010. – № 2 (8). – С. 66–72.

3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

4. Клімова Н. В. Напрями вдосконалення методики аналізу стану та ефективності використання основних засобів / Н. В. Клімова // Економічний аналіз: теорія і практика. - 2008, - № 6. - С.23 -30.

Левченко Ольга

Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

На сьогоднішній день для забезпечення ефективного управління логістичним потенціалом підприємств залізничного транспорту необхідно виконати оцінку ресурсів підприємства з метою забезпечення їхнього більш повного використання та раціонального нарощування можливостей підприємства.

Дослідження проблеми управління логістичним потенціалом транспортного підприємства взагалі та залізничного зокрема, свідчить про те, що до тепер його оцінка комплексно не проводилось, що вимагає додаткового визначення дефініції «оцінка логістичного потенціалу підприємств залізничного транспорту».

Як відмічає Добикіна О. К. оцінка потенціалу підприємства – це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку [1].

Касьянов Н. В. [2.] зазначає, що оцінка потенціалу будь-якого підприємства необхідна інвесторам, кредиторам, акціонерам, постачальника та самому керівництву підприємства. Їх основною метою оцінки потенціалу підприємства є можливість реалізувати свої економічні інтереси, а саме підвищення ефективності діяльності підприємства. Можливість оцінити реальний фінансовий стан, розробка плану розвитку підприємства тощо.

Для досягнення головної мети функціонування будь-якого підприємства виникає необхідність в оцінці логістичного потенціалу підприємства. Для цього, перш за все, проаналізуємо існуючі методи оцінки потенціалу підприємств.

Існує декілька підходів до оцінки потенціалу підприємств. Так, Н. С. Краснокутська [3] вважає, що оцінка потенціалу підприємства може бути визначена за допомогою відносних та вартісних показників.

Бондарем Н. М. [4] запропоновано оцінити потенціал підприємства автомобільного транспорту на основі використання величини обсягу наданих транспортних послуг у вартісному виявленні, що не доцільно, на наш погляд, для оцінки логістичного потенціалу підприємств залізничного транспорту, оскільки тільки вартісними показниками неможливо оцінити такі складові, як виробничі відносини, природні тощо.

Соколова О. Є. вважає, що при оцінці інтелектуального потенціалу вибір методу залежить від економічної ситуації на момент оцінки, наявності необхідної інформації та ряду інших чинників, в залежності від чого обираються максимально ефективні методи, а саме, метод порівняння продажу об'єктів, інтелектуального капіталу, метод вартості заміщення, метод відтворювальної вартості, експертний метод та ін. Всі елементи, за виключанням експертного методу передбачають визначення інтелектуального потенціалу у грошових одиницях.

Федонін О. С. та Репіна І. М. вважають, що для оцінки потенціалу підприємства необхідна «всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи має бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, а й теоретичні передумови» [5]. Саме Репіною І. В. у 1998 році було запропоновано оцінювати потенціал підприємства за допомогою графоаналітичного методу, який був названий «квадрат потенціалу» [6].

Взагалі графічна модель потенціалу має форму сфери або многокутника, завдяки чому враховує всі напрями діяльності підприємства, що дає можливість більш досконало дослідити ресурси та можливості підприємства. Проте, як відмічає Репіна І. М. [5], за допомогою сфери складно на практиці оцінити потенціал, тому саме нею було запропоновано оцінювати потенціал підприємств за допомогою «квадрату потенціалу». Але, цей метод враховує лише чотири складові потенціалу підприємства, а саме маркетингову, фінансову, виробничу та складову менеджменту.

Для оцінки окремих складових логістичного потенціалу необхідно скласти систему показників. Аналіз кожної складової логістичного потенціалу дасть змогу оцінити існуючий потенціал підприємства залізничного транспорту та визначити напрями подальшого його розвитку.

На наш думку, для оцінки логістичного потенціалу підприємств залізничного транспорту метод оцінки «квадрат потенціалу» не враховує всі його складові, які необхідно оцінити, а саме: фінансову, трудову, виробничих відносин, техніко-технологічну, нематеріальну, матеріальну та інформаційну. Тому, для оцінки потенціалу підприємств залізничного транспорту будемо використовувати многокутник, який буде відображати

рівень кожної складової та складатися з тієї кількості векторів, скільки складових логістичного потенціалу розглядається (рис. 1).



Рис. 1. Графічна модель потенціалу підприємства залізничного транспорту

Для оцінки кожної складової логістичного потенціалу обираються відповідні показники. Кожному показнику приписується вагомість, для чого застосовується метод експертних оцінок.

Зміну кожного показника кожної складової логістичного потенціалу підприємств залізничного транспорту будемо розраховувати за формулою 1.

$$\Delta \Pi_j^i = \pm \left| \frac{\Pi_j^{i, \text{факт}} - \Pi_j^{i, \text{план}}}{\Pi_j^{i, \text{план}}} \right| \quad (1)$$

Знак «+» приписується у разі покращення показника, знак «-» – при погіршенні показника складової логістичного потенціалу.

$$C_j^{\text{факт}} = C_j^{\text{план}} + \Delta C_j \quad (2)$$

Згідно з отриманими даними необхідно оцінити кожну складову логістичного потенціалу підприємств залізничного транспорту.

Порівняння фактичного використання логістичного потенціалу з плановим дає підстави для оцінювання логістичного потенціалу підприємства залізничного транспорту.

Список використаних джерел:

1. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Добикіна О.К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В., Кокотько М. Є, Костенко Т.Д., Герасимов А. А. – К.: Центр учбової літератури, – 2007. – 208 с.

2. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – К. : "Центр учбової літератури". – 2013. - 248 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Н. С. Краснокутська – К.: Центр учбової літератури, - 2007. – 208 с.
4. Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб.; 2-ге вид., доп. / Н. М. Бондар. – К. : А.С.К. – 2005. – 400 с.
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, - 2004. – 316 с.
6. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.

Лесик Юлія, Рудакевич Марія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ДОПУСТИМОГО РІВНЯ

Фінансово-господарська діяльність підприємств у всіх її формах пов'язана з різноманітними ризиками. Однією із задач фінансового аналізу підприємства є оцінка фінансових ризиків, врахування результатів якої дозволяє йому при здійсненні фінансових операцій, реалізації інвестиційних проектів, проведенні інноваційних розробок тощо отримати позитивний ефект з мінімальними втратами.

У сучасних умовах функціонування підприємств міра впливу фінансових ризиків на результати їх діяльності та рівень фінансової безпеки значно зростає. Підвищення міри впливу фінансових ризиків суб'єктів господарювання на результати економічної діяльності обумовлене нестабільністю політики держави, падінням рівня економіки, недосконалістю законодавчої системи, мінливістю кон'юнктури фінансового ринку тощо. Тому оцінка і визначення допустимого рівня фінансових ризиків є одним із актуальних завдань практичної діяльності підприємств.

В залежності від розуміння змісту й сфери підприємництва та фінансів у фаховій економічній літературі науковцями пропонуються різноманітні підходи до визначення поняття «фінансовий ризик». Різні аспекти дослідження проблеми управління ризиками

знаходимо у працях вітчизняних і зарубіжних авторів. Це, зокрема, І. Балабанов, І. Бланк, Р. Кантільон, В. Москвіна, Ф. Найт, Дж. Непман, В. Севрук, І. Тюннер, Л. Пилипенко, О. Шапкін та інші.

Фінансові ризики відіграють важливу роль у загальному портфелі ризиків підприємства. Вони становлять найбільшу частину сукупних господарських ризиків підприємства і впливають на різні аспекти його господарської діяльності. Рівень фінансових ризиків підвищується із збільшенням обсягів і диверсифікацією фінансової діяльності підприємства. Зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язано із швидкою зміною економічної ситуації в країні та кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій та інструментів.

Для оцінки ризиків використовується показник левериджу, який враховує вплив на прибуток (операційний леверидж) або на виплати по кредиту (фінансовий леверидж).

Оцінка фінансового ризику здійснюється через оцінку ступеня фінансового левериджу. Управління ступенем фінансового левериджу дозволяє визначити, який його допустимий рівень може прийняти на себе підприємство і, як прийняте рішення відобразиться на загальному ризику компанії. Крім фінансового левериджу на загальний ризик підприємства впливає також рівень операційного левериджу. Причому, чим вищий показник операційного левериджу, тим нижчим є допустимий фінансовий ризик.

Щоб фінансова діяльність підприємства була раціональною, слід дотримуватися основного правила: усі ці ризики не повинні бути високими одночасно. Розуміння сенсу і механізму дії ефектів фінансового і операційного важелів дає фінансовому менеджеру можливість управляти внутрішніми ризиками підприємства, сприяючи зниженню ціни капіталу, який залучається на фінансовому ринку.

Ризики, які супроводжують господарську і зовнішньоекономічну діяльність підприємства спонукають до створення системи управління ризиками і захисту від можливих загроз. Така система управління ризиками представляє собою сукупність заходів щодо ідентифікації, оцінювання, профілактики і страхування з метою мінімізації можливих економічних втрат у процесі господарської діяльності підприємства. Особливо важливо правильно ідентифікувати ризики.

Процес ідентифікації всіх видів ризиків передбачає три стадії:

1. Ідентифікація ризиків у розрізі кожної із сфер господарської діяльності підприємства, включаючи матеріально-технічне постачання і збут продукції; визначається перелік можливих несистематичних ризиків підприємства, пов'язаних з окремими операціями.

2. Ідентифікація визначає переділ систематичних ризиків, пов'язаних із виробничою і зовнішньоекономічною діяльністю підприємства загалом.

3. Формується загальний портфель усіх можливих ризиків підприємства (включаючи систематичні і несистематичні види), які підлягають подальшому оцінюванню за ступенем ймовірності їх виникнення і розміром можливих фінансових втрат [1].

Оцінювання ризиків є процесом, що включає чотири основні стадії, які утворюють своєрідний цикл (див. рис. 1). На кожній із зазначених стадій виконуються специфічні заходи, які повинні бути взаємоузгодженими.

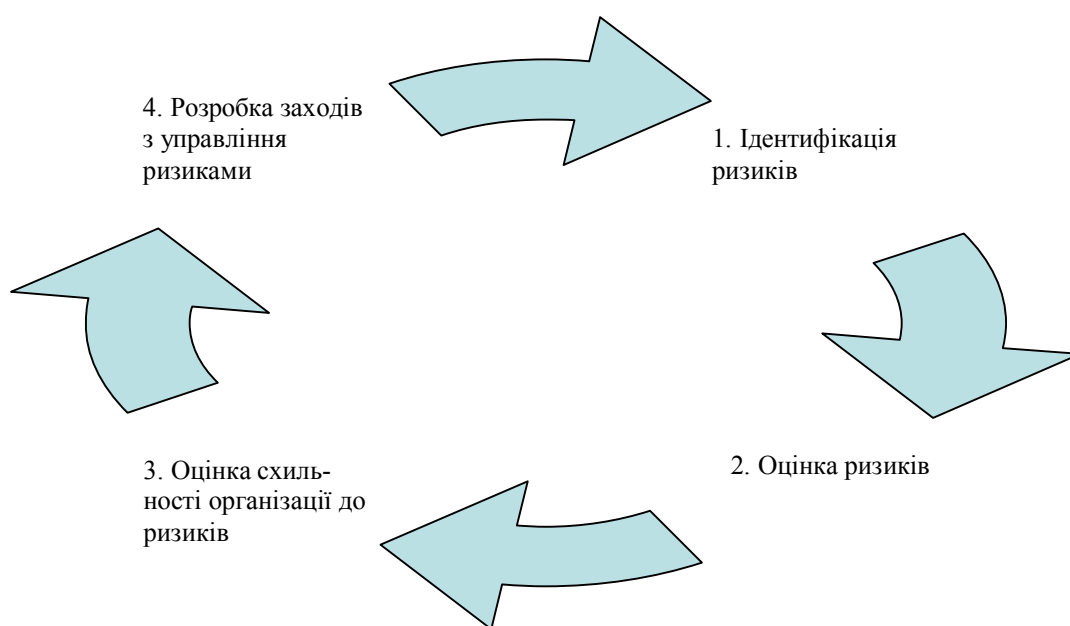


Рис.1. Цикл оцінювання ризиків [2]

У нинішньому нестабільному економічному середовищі посилюються вимоги до всебічного управління ризиками. Оскільки явище ризику притаманне ринковим відносинам і проявляється на всіх стадіях виробничого процесу, то аналіз ризиків повинен враховувати всі особливості діяльності підприємства. Їх оцінювання має здійснюватись постійно і безперервно. Такий підхід дозволяє гарантувати, що як ризики, так і можливості для зростання й розвитку підприємства будуть систематично і вчасно ідентифіковані та проаналізовані. Це дозволить суб'єкту господарювання оперативного приймати рішення, які мінімізують збитки і збільшать прибуток, а також прогнозувати і своєчасно запобігати негативним наслідкам ризикових подій.

Список використаних джерел:

1) Романенко М.О. Методи мінімізації фінансових ризиків / М. О. Романенко, В. Л. Фесюк // Особливості реформування економіки України в умовах глобальної економічної

кризи: Збірник матеріалів Всеукраїнського науково-практичного семінару 23 квітня 2009р. – ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 61–64.

2) Дмитренко Г. Оцінювання ризиків у системі державного внутрішнього фінансового контролю / Г. Дмитренко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. - 2010. - № 2. - С. 127.

Мазур Олег, Константюк Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Формування, акумуляція, використання, рух та спрямування фінансових ресурсів є невід’ємною і необхідною складовою успішної діяльності кожного господарюючого суб’єкта. В сучасних умовах вагомість цих процесів зростає, оскільки трансформаційна здатність фінансових ресурсів зумовлює їх універсальність та значущість у площині економічного середовища підприємств. Нестача фінансових ресурсів зумовлює виникнення та зростання заборгованостей перед партнерами, інвесторами, працівниками, фінансовими інституціями, що негативно впливає на імідж, функціонування та подальший розвиток підприємства.

Фінансові ресурси підприємств є одним із найважливіших для забезпечення їх діяльності видом ресурсів, але в той же час досить складним для дослідження. Здатність фінансових ресурсів трансформуватись у матеріальні, інтелектуальні, технічні, інноваційні та інші види ресурсів обумовлює їх вагомість у фінансово-господарській роботі підприємства.

Проблеми управління фінансовими ресурсами мають місце на кожному підприємстві, оскільки забезпеченість фінансовими ресурсами є визначальним фактором здійснення процесу виробництва.

Вивчення наукових літературних джерел з даної проблеми показало, що суттєві пропозиції методичного та практичного характеру з проблем управління фінансовими ресурсами промислових підприємств внесли такі відомі вчені дослідники як Білик М.Д., Бланк І.О., Буряк Л.Д., Василик О.Д., Даниленко А.І., Загородній А.Г., Сенчагов В.К., Огородник С.Я., Опарін В.М., Павлюк К.В., Поддєрьогін А.М., Романенко О.Р., Федосов В.М. та інші.

Для фінансового забезпечення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, виконання зобов'язань перед державою і діловими партнерами підприємства формують фінансові ресурси. Правильна організація процесу їх формування забезпечує можливість ефективного управління грошовими потоками підприємств, прийняття оптимальних фінансових рішень, підвищення прибутковості підприємницької діяльності. Необхідною умовою при цьому є аналіз фінансової інформації, що міститься у бухгалтерській і статистичній звітності.

Джерелами формування фінансових ресурсів підприємств виступають власні та залучені кошти. До власних належать: статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку.

Практична реалізація інтенсифікації відтворювальних процесів потребує не лише активної виробничої діяльності, а й раціональної мобілізації фінансових коштів. Фінанси підприємств займають особливе місце в економічних відносинах. Ефективність фінансування підприємства визначається стратегією управління фінансовими ресурсами.

Важливим напрямом економічної стратегії підприємства є процес формування, використання та відтворення його ресурсного потенціалу. Для підвищення ефективності управління економічними ресурсами підприємства необхідно: постійно й комплексно оцінювати фінансово-господарську діяльність; забезпечувати мотивацію економії ресурсів; здійснювати управління ресурсами з позицій інноваційного підходу; впроваджувати моделювання процесів управління економічними ресурсами підприємства для вибору їх оптимального розподілу.

В системі ефективного управління набуває актуальності механізм забезпечення оптимальної структури капіталу підприємства. Підвищення його ринкової вартості досягається формуванням достатнього обсягу капіталу для забезпечення заданих темпів економічного зростання, мінімізації фінансового ризику за умови досягнення очікуваного рівня прибутковості капіталу та мінімізації середньозваженої його вартості.

Одним з найбільш ефективних шляхів удосконалення формування та розміщення фінансових ресурсів підприємства є використання різноманітних видів комерційного кредиту.

Комерційний кредит можна охарактеризувати як кредит, наданий у товарній формі продавцями покупцям у виді відстрочки платежу за продані товари. Він надається під зобов'язання боржника (покупця) погасити у визначений термін як суму основного боргу, так і відсотки, що нараховуються.

Застосування комерційного кредиту вимагає наявності в продавця достатнього резервного капіталу на випадок уповільнення надходжень від боржників.

Виділяють наступні основні способи надання комерційного кредиту:

- лізинг
- факторинг
- вексельний спосіб кредитування дебіторської заборгованості
- відкритий рахунок
- знижка за умови оплати у визначений термін
- консигнація.

Інноваційний розвиток підприємства сприяє покращенню якості прибутку, структурованого за факторами техніко-технологічного й управлінського впливу. Оптимальне співвідношення ліквідності та прибутковості визначається з урахуванням сукупності факторів: вид діяльності, стадія розвитку підприємства, зовнішні умови впливу, стадія циклічного розвитку. При розробці програм діяльності для підвищення рентабельності необхідно оцінювати не тільки виробничі можливості, але й реальну спроможність ринку щодо поглинання товарних обсягів.

Отже, ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства досягається через впровадження систем заходів, спрямованих на використання ресурсів підприємства, формування оптимальної структури капіталу підприємства, збільшення обсягу і поліпшення структури прибутку, досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності, забезпечення збільшення грошових потоків за одночасного скорочення витрат.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Державний департамент з питань банкрутства. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sdb.gov.ua>.
3. Блонська В.І. Ефективне управління прибутком підприємства – основа його стратегічного потенціалу. / Блонська В.І., Венгжин О.Р. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.17. – С. 160-165.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Кондитерська галузь України відзначається динамічними темпами розвитку. Висока конкуренція на світовому ринку спонукає виробників кондитерської продукції шукати нові підходи для отримання популярності серед споживачів, аналізуючи тенденції на ринку і реагуючи на зміну смаків споживачів. Підприємства даної галузі намагаються постійно вдосконалювати процеси управління та забезпечувати високі світові стандарти якості виробленої продукції.

Доцільно виділити такі тенденції розвитку підприємств кондитерської галузі в Україні [1]:

- зростання ролі упаковки продукції підприємств кондитерської галузі. Якісні пакувальні матеріали можуть значно впливати на вибір конкретного товару споживачем, а отже, на обсяги продажу, дозволяють скоротити застосування консервантів, збільшити термін зберігання продукту, тим самим підвищуючи конкурентоздатність товару на ринку. Були проведені деякі дослідження у сфері вивчення процесів зберігання багатьох харчових продуктів. Вони засвідчили, що сьогодні поряд із одношаровими полімерними плівками для пакування кондитерських виробів поширення набувають багатошарові і комбіновані, що дозволяє досягти підвищення якості упаковки [2];

- концентрація зусиль виробників на якості та корисності кондитерських виробів. На всіх провідних підприємствах галузі впроваджені та функціонують системи менеджменту якості версії ISO 9001:2000. Фахівцями галузі останнім часом розроблено біля 100 Національних стандартів на готову продукцію та сировину, які гармонізовані з вимогами стандартами європейського співтовариства та Європейської Комісії Кодекс Аліментаріус [3];

- застосування нових нетрадиційних видів сировини. Одним із перспективних спрямувань в оновленні асортименту і поліпшенні споживчих властивостей є використання природної нетрадиційної сировини й добавок, які здатні виявляти комплексну дію, складаючись з низки цінних компонентів. При цьому слід враховувати те, що їх використання повинно бути обґрунтованим, що дозволить створити новий продукт з унікальними товарними характеристиками [4];

- натуральність продуктів як стратегічний пріоритет розвитку підприємств кондитерської галузі. Спостерігається чітка спрямованість на створення кондитерських

виробів, які б відповідали здоровому способу життя. Причиною цього є зростаючий інтерес споживача до питань харчування, зумовлений проблемами цукрового діабету, серцево-судинних захворювань, ожиріння і тенденцією надлишкової маси тіла [5]. Сьогодні покупець все частіше обирає більш корисні і натуральні продукти – така тенденція існує в більшості сегментів продуктового ринку та поширилася на кондитерські вироби. Спостерігається відчутне зростання попиту на кондитерські продукти, які містять природні інгредієнти. Така продукція найчастіше коштує дорожче, але споживач готовий платити за те, щоб отримати не просто смачний і красиво упакований, але і максимально корисний продукт;

- прагнення знизити собівартість виробництва за рахунок придбання нових технологій та більш економічного устаткування. Підприємства галузі постійно інвестують в розвиток галузі близько 200 млн. дол. США щорічно. На провідних кондитерських фабриках проведено повну модернізацію виробництв, встановлені найсучасніші виробничі лінії. Значно підвищено технологічність та наукомісткість виробництва [3];

- зростання популярності продукції «преміум-класу» [6]. Категорія «преміум» виходить на перше місце. Виробництво продукції «преміум» стає новим трендом кондитерського ринку. Продажі дешевої кондитерської продукції останнім часом скорочуються, але активність в секторі продуктів преміум-класу, навпаки, різко зростає.

Отже, підприємства кондитерської галузі України працюють в умовах високого рівня конкуренції, тому лідируючу позицію займають виробники, які першими реагують на зміну вподобань споживачів, динамічно оновлюють асортимент продукції й наповнюють його новинками.

Список використаних джерел:

1. Галушко О. С. Тенденції розвитку ринку кондитерських виробів та особливості трансформації у системі цінностей його учасників / О. С. Галушко // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 1. - С. 15 - 21.

2. Лозова. Т. Використання пакувальних матеріалів для збереження якості нових вафель [Текст] / Т. Лозова // Хлібопекарська і кондитерська промисловість України. — 2014. — № 6. — С. 3—6.

3. Офіційний сайт Асоціації українських кондитерів «Укркондпром» <http://ukrkondprom.com.ua>

4. Сирохман. І. Споживчі властивості нових вафель з використанням природних нетрадиційних інгредієнтів [Текст] / І. Сирохман, Т. Лозова // Хлібопекарська і кондитерська промисловість України. – 2015. – № 2. – С. 3–7.

5. Дудка Т. В. Сучасний стан та оцінка прибутковості діяльності підприємств кондитерської промисловості України / Т. В. Дудка, О. С. Хмурківська // Економіка харчової промисловості. - 2014. - № 2. - С. 17-20.

6. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрік» - <http://rurik.com.ua/>.

Мархоцька Марія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Сьогодення зумовлює необхідність якнайшвидшої інтеграції України в Європейське співтовариство. Прагнення України до рівноправного партнерства з країнами ЄС та активізація торгівельних зв'язків передбачає, зокрема, впровадження системи управління якістю.

Система якості – це сукупність структур, що належать до різних сфер діяльності організації і справляють найбільший вплив на якість при виконанні своїх функцій установленими методами з використанням необхідних ресурсів підприємствах. У процесі функціонування системи якості традиційно використовуються технології моделювання бізнес-процесів і технології управління якістю.

Базовою основою системи управління якістю є налагодження менеджменту виробничих процесів – впровадження системи управління якістю, яка відповідає стандартам ISO серії 9000. За даними ISO сьогодні у світі сертифіковано понад 500 тис. систем управління якістю. Найбільш авторитетною у світі є система управління якістю ISO 9001. Її використовують понад 1 млн. установ та організацій у 161 країні світу. Разом з тим, ISO застерігає, що отримання таких сертифікатів є добровільним бажанням постачальника, вони є фактором довіри до виробника продукції та послуг, а не сферою державного регулювання. Крім того, наявність лише сертифіката відповідності системи управління якістю міжнародному стандарту не дає підстави щодо визнання сертифікації продукції за показниками безпеки. Тобто роль держави у менеджменті якості є коригуючою, але врегулювання законодавчих засад та створення економічно-фінансових передумов стимулювання впровадження системи управління якістю на вітчизняних підприємствах - це

прерогатива урядових структур. Заохочуючи національних товаровиробників впроваджувати міжнародні стандарти ISO 9001, які не суперечать, а доповнюють державні стандарти України (ДСТУ), держава сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів, що, у свою чергу, впливатиме на покращення економічного становища країни загалом та зміцнення її іміджу на світовому ринку.

Запровадивши систему управління якістю, можна отримати систему якості і сертифікат, що засвідчує відповідність системи стандартам ISO 9001. Наявність сертифікату зазвичай оцінюється споживачами позитивно і сприяє збільшенню обсягів реалізованої продукції. Але, варто зазначити, що досягнути реальної віддачі від системи не так вже й легко. Наявність сертифікату, на жаль, не завжди гарантує якість продукції.

У політиці якості варто зацентувати увагу, насамперед, на стратегічному управлінні якістю, яке базується на задоволенні потреб кінцевого споживача, а також мотивації і заохоченні персоналу сумлінно виконувати свою роботу.

За останні декілька років активно впроваджується ідея щодо подальшого розвитку методів управління якістю та формування наступної, за стандартами ISO 9000, системи управління якістю. Якість XXI ст. повинна відповідати таким характеристикам :

- якість – це досягнення високої цінності у покупців продукції (товарів, послуг);
- ефективне використання технологій;
- можливості для продуктивної роботи з партнерами з бізнесу;
- інтеграція економіки якості у фінансову та облікову системи.

Суть нової концепції якості полягає у тому, що весь персонал підприємства повинен бути охоплений ідеологією покращення якості. Тобто, система якості – це колектив спеціально підготовлених людей для створення продукції, яка за всіма характеристиками буде задовольняти споживача, адже не змінивши психологію людини, не можна розраховувати на покращення якості продукції. Тобто змінивши ставлення людини до результатів своєї діяльності, можна розраховувати на підвищення якості продукції, та, як наслідок, на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Задля створення продукції високої якості необхідна надійна система управління якістю, що передбачає комплексну взаємодію усіх ланок менеджменту підприємства та залучення у даний процес як керівників господарюючого суб'єкта, так і усього персоналу. Варто зазначити, що покращення якості продукції – це, насамперед, підвищення її конкурентоздатності, що, у свою чергу, позитивно впливає на зміну кінцевих фінансово-економічних показників та сприяє подальшому розвитку господарюючого суб'єкта і економіки країни загалом. Тому для ефективного впровадження та функціонування системи

управління якістю підприємство повинно володіти достатнім потенціалом фінансових, кадрових та матеріальних засобів для удосконалення даної системи.

Мединська Леся, Шведа Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Передумови і можливості прискороного економічного розвитку створюються у виробничій сфері, тому сьогодні надається велике значення управлінню операціями саме у цій сфері.

Виробничий менеджмент – це управлінський процес, спрямований на формування комплексної системи виробництва на засадах оптимального використання ресурсів з метою забезпечення необхідного рівня прибутковості. Він складається із таких складових як [1]:

- формування і функціонування виробничих систем;
- менеджмент виробничого процесу;
- менеджмент виробничих фондів;
- менеджмент якості;
- менеджмент створення та освоєння нової продукції.

Виробничий менеджмент включає комплексну систему забезпечення конкурентоспроможності товару, що випускається на конкурентному ринку. Вона охоплює питання побудови виробничих і організаційних структур, вибору організаційно-правової форми управління виробництвом, збутом і післяпродажного фірмового обслуговування товару відповідно до попередніх стадій життєвого циклу.

Виробничий менеджмент формально репрезентується як сфера менеджменту, котра пов'язана з виробництвом товарів і послуг, що передбачає використання спеціалізованих методів і прийомів для вирішення виробничих завдань. До кола обов'язків виробничих менеджерів входить уся діяльність організації, що стосується перетворення вхідних ресурсів на виробничий випуск. Тобто це менеджмент у процесі створення товарів (послуг), який здійснюється на рівні операцій, починаючи із забезпечення організації потрібними ресурсами та впродовж їхньої трансформації в готові товари (послуги).

Операційна система створюється та функціонує з урахуванням стратегії операційної діяльності, яка у свою чергу є однією з функціональних стратегій розвитку організації.

Стосовно промислового підприємства повна система виробничої діяльності називається операційною.

Операційний менеджмент – це термін, який походить від англ. «Production and operations management», що в перекладі означає управління виробництвом. Американські професори Р. Чейс та Н. Аквілано визначають операційний менеджмент як управління всіма ресурсами, необхідними для виробництва продукції та надання послуг організацією. Інші американські дослідники С. Лі та М. Шнайдер стверджують, що операційний менеджмент – наука про концепції, методи, процедури, технологію, що використовуються управлінцями в процесі створення та функціонування операційної системи. Російські професори З. П. Румянцева та Н. А. Саломатін визначають операційний менеджмент як систему взаємопов'язаних елементів, що характеризують виробництво, його організацію, технічне обслуговування, а також управління виробничою стратегією, програмою, виробництвом в оперативному режимі, матеріальним забезпеченням виробництва, ціноутворенням, витратами у виробництві. Кожний з цих елементів стосується управління виробництвом і вимагає відповідного розгляду в їх взаємозв'язку та взаємодії.

Отже, можна зробити висновок, що управління операціями стосовно підприємства – це процес проектування, планування, узгодження, контролю всіх засобів, процесів і видів діяльності, необхідних для перетворення праці, капіталу, матеріалів, енергії та професійних навичок на товари та послуги для задоволення потреб зовнішнього середовища.

Основною метою операційного менеджменту є виробництво продукції вчасно та з мінімальними затратами. Завдання кожного виробничого підрозділу можуть бути різними, але основна управлінська мета залишається однією для всіх: безумовне виконання заданої виробничої програми і досягнення при цьому мінімальних витрат матеріалів, праці, часу та грошових засобів.

Основний зміст операційного менеджменту полягає у виконанні таких функцій:

- планування – конкретизація й забезпечення завдань, встановлених поточним планом (уточнення обсягу й номенклатури продукції, встановлення декадних графіків, виробничих програм тощо);
- оперативний контроль – зіставлення фактичних параметрів технології та продукції, даних про хід виробництва з нормативними величинами;
- оперативний аналіз – своєчасна оцінка безперервного ходу виробництва, виявлення причин відхилень процесу виробництва від запланованих.

У сучасних умовах господарювання специфіка управління виробництвом визначається з урахуванням ринкових умов, які із середини 80-х років характеризуються такими чинниками:

- скорочення життєвого циклу товару, розширення номенклатури виробів за зменшення їх обсягів (а не виробництво великих партій стандартних продуктів);
- значне ускладнення технологічних процесів (порівняно з конвеєрними лініями), що зумовлює підвищення вимог до кваліфікації та рівня підготовки персоналу;
- підвищення вимог до рівня якості обслуговування та термінів виконання замовлень, що викликає труднощі у використанні традиційних виробничих систем та в механізмі прийняття рішень.

Удосконалення менеджменту у сфері виробництва передбачає: орієнтацію діяльності фірми на довготривалу перспективу; проведення фундаментальних наукових досліджень; диверсифікацію виробництва; інтенсивну інноваційну діяльність; максимальне використання творчої активності персоналу. Операційний менеджмент включає діяльність, пов'язану з рішеннями про місце розташування виробництва і вибір обладнання, але успіху виробництво може досягти лише за умови вміння керувати людьми, що є однією з основних вимог операційного менеджменту.

Так, темпи зростання сфери послуг у Північній Америці втричі перевищують темпи зростання сфери виробництва. Компанії – постачальники послуг становлять половину всіх організацій; дві третини робочої сили США зайнято у сфері послуг – лікарнях, готелях, фінансових установах, телекомунікаційних фірмах тощо. Методи операційного менеджменту застосовуються і в пропонуванні послуг у «чистому» виробництві. Виробничі організації випускають автомобілі, споруди, верстати, а організації сфери послуг надають споживачам нематеріальні блага, наприклад, транспортні послуги, послуги в галузі освіти, медичного обслуговування тощо. До послуг належить також торгівля різними матеріальними благами. Організації, які торгують, не виробляють, а лише продають товари і так обслуговують споживачів.

Отже, менеджмент виробничої діяльності – найбільш структурована і чітко детермінована галузь операційного менеджменту. У виробничому менеджменті операції підлягають досить жорсткому і більш-менш однозначному плануванню розрахунку та контролю. Істотну організуючу роль у керуванні відіграє поточний контроль. Керування операціями у виробничій сфері починається з ідентифікації типу технологій. Глибина поділу праці, тип спеціалізації та кооперації виробництва визначають побудову управлінської структури операційної системи.

Список використаних джерел:

1. Кириченко О. А. Фінансовий менеджмент як інструмент управління підприємством / О. А. Кириченко, К. Г. Ваганів // Фінанси. – 2009. – № 5. – С. 93-99.

2. Рудницька О. М. Застосування методів фінансового менеджменту як інструменту ефективного управління підприємством / О. М. Рудницька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 10. – С. 215-221.

Нагорняк Ірина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ТА ВИБІР КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дослідження поняття соціально-економічної безпеки підприємства (СЕБП) показують, що як об'єкт управління, СЕБП володіє специфічними, притаманними лише їй особливостями. Її забезпечення та постійна підтримка є цільовим та досить складним процесом в управлінні підприємством. Не дивлячись на труднощі у досягненні та забезпеченні СЕБП, на новизну цього фактора для українських підприємств у сучасному трактуванні економістами, СЕБП є важливим елементом сучасного менеджменту підприємств, реалізація якого здатна забезпечити їх стійкий розвиток та досягнення основних цілей їх діяльності.

Важливим моментом у вивченні СЕБП є вибір критерію її оцінки. Він передбачає певну ознаку або сукупність ознак, за якими буде визначатись стан СЕБ підприємства. Даний критерій не лише повинен констатувати факт присутності або відсутності СЕБ підприємства, але й чітко окреслювати її рівень. В іншому випадку такий критерій не буде позбавлений суб'єктивності в оцінці рівня СЕБП. Певною вимогою до вибору критерію оцінки СЕБП є її кількісна оцінка з допомогою тих показників, які підсумовують діяльність підприємства та використовуються в плануванні, обліку та аналізі діяльності підприємства, що є передумовою практичного застосування цієї оцінки.

Сучасна економічна література містить ряд спроб кількісної оцінки рівня СЕБП. Одним із методів оцінки СЕБП є так званий індикаторний метод, зміст якого полягає у порівнянні – абсолютному або відносному – фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами (граничними значеннями показників, що характеризують роботу підприємства у різних сферах), які відповідають певному визначеному рівню СЕБ підприємства, та аналіз їх динаміки.

Певною проблемою у використанні даного методу для оцінки рівня СЕБП на сучасних підприємствах є питання точності бази порівняння, тобто власне індикаторів. Річ у тім, що на

сьогодні відсутня методична база визначення індикаторів, яка б враховувала специфіку діяльності підприємства (його галузеву приналежність, форму власності, розміри підприємства, структуру капіталу і т.д.). Крім того, зовнішнє та внутрішнє середовище діяльності підприємства є мінливим, що поглиблює проблему постійного уточнення величини індикаторів, які тісно пов'язані та взаємообумовлені. Це ускладнює управлінську роботу та вимагає залучення кваліфікованих спеціалістів, які здатні встановити значення індикаторів та провести їх моніторинг. Невміле та некваліфіковане визначення індикаторів тягне за собою неточне визначення рівня СЕБП, що може викликати прийняття управлінських рішень, неадекватних реальному положенню справ на підприємстві.

Одним з найбільш досліджених на сьогодні та базових у визначенні СЕБП є ресурсно-функціональний підхід. Здобутком даного підходу є визначення поняття «економічна безпека підприємства», а також її структурних складових. Автори цього підходу розглядають економічну безпеку підприємства як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому» [1].

Ресурсно-функціональний підхід передбачає проведення оцінки рівня СЕБП за рівнем стану складових економічної безпеки, тобто шляхом оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства [2] за певними критеріями. В корпоративних ресурсах виділені ресурс капіталу, ресурс персоналу, ресурс інформації та технології, ресурс техніки та обладнання, ресурс прав. У відповідності з даним підходом найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів, що необхідне для досягнення цілей даного підприємства, досягається за рахунок запобігання загрозам негативного впливу на економічну безпеку підприємства і досягнення поставлених функціональних цілей СЕБ підприємства.

Недоліком даного методу є його спроба оцінки рівня СЕБП на основі аналізу великого кола функціональних областей діяльності підприємства, що може призвести до «розмивання» поняття СЕБП. Крім того, визначення сукупного критерію СЕБП на основі думки експертів відбувається під впливом їх суб'єктивної думки, що також є певним обмеженням даної методики. З іншого боку, цей підхід носить комплексний характер, оскільки при цьому вивчаються основні процеси, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства.

Інший підхід до визначення критерію оцінки СЕБП базується на розумінні СЕБП як мірі узгодженості інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, а будь-який інтерес підприємства – як його взаємодія з суб'єктами зовнішнього середовища, результатом якої є одержання прибутку [3]. Логічно було б припустити, що у даній методиці критерієм оцінки рівня СЕБП має бути прибуток. Зрозуміло, що у випадку відсутності

прибутку або отримання збитків говорити про забезпечення СЕБП неможливо. Проте, сам факт одержання підприємством прибутку не може стверджувати однозначно, що підприємство знаходиться в економічній безпеці. Хоча прибуток і є головним інтересом підприємства, однак він не є результатом, що відображає сукупність факторів, які створюють безпечні умови функціонування підприємства. Підприємство може ще одержувати значний прибуток, але деякі фактори можуть вже «підривати» найближчим часом його фінансове становище. Цей показник діє з часовим лагом.

Для оцінки СЕБП запропоновано підхід, який відображає принципи програмно-цільового управління та розвитку. Відповідно до даного методу оцінка СЕБП базується на інтегруванні сукупності показників, що визначають економічну безпеку. При цьому використовуються декілька рівнів інтегрування, а також такі методи їх аналізу, як кластерний та багатовимірний аналіз [4]. Даний метод є доволі складним і реалізується за допомогою використання методів математичного аналізу. Крім того, в теоретичних дослідженнях СЕБП він дозволяє одержати достовірні результати оцінки її рівня, проте в практичній діяльності підприємства його реалізувати досить складно. Тобто оцінка рівня СЕБП за даним методом є скоріше складною математичною задачею, аніж роботою менеджера.

Аналіз основних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємства дозволяє стверджувати, що кожна із методик має свої обмеження у практичному використанні на підприємстві. Питання розробки системи комплексної оцінки рівня СЕБП залишається відкритим і потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы /В. Ф Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков. – М. : Изд-во "Ось-89", 2007. – 208 с.
2. Тамбовцев В. Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вести Московского университета. Сер 6. Экономика. 1995. №3.
3. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А. Е. Воронкова, В. П. Пономарьов, Г. І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
4. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – №15 – 16. – С. 35 – 37.

МАРКЕТИНГОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

Маркетингова реструктуризація – один із напрямів структурних перетворень на підприємстві, що передбачає завоювання нових ринків збуту як всередині країни, так і за її межами шляхом розробки і організації випуску конкурентоспроможної продукції на яку існує платоспроможний попит за належного рівня техніки і технології. Зауважимо, що лише активне впровадження інновацій у процес виробництва здатне забезпечити вітчизняні товари значними конкурентними перевагами, що, у свою чергу, сприятиме їх ефективному просуванню на світовий ринок і обумовить значний приплив капіталу до країни.

Метою маркетингової реструктуризації є орієнтація усіх елементів господарського механізму підприємства на забезпечення відповідності встановленим стандартам щодо якості продукції та безумовне дотримання суб'єктом ринкових відносин існуючих вимог. Основні типові заходи, характерні для даного типу структурного реформування – ситуаційний аналіз; організація та налагодження ефективної системи збуту; перманентна і достатньо інформативна реклама, а також інтенсивне застосування інших сучасних способів просування товару – мерчандайзинг, паблік рилейшнз, різноманітні виставки, привабливі сервісні пропозиції тощо; оптимізація товарної, асортиментної та цінової політики; організація ритмічного, безперебійного процесу постачання.

Оскільки на сьогоднішній день на більшості вітчизняних підприємств маркетингові служби відсутні, номенклатура продукції формується без створення конкурентних позицій на ринку та визначення стратегічних зон господарювання, без врахування змін у зовнішньому середовищі, без порівняльного аналізу якості техніки і цінових рівнів власних та конкуруючих товарів. Наслідком цього є випуск неконкурентоспроможної продукції, що зумовлює зниження ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Зазначимо також, що саме ефективна маркетингова діяльність на підприємстві є відповідальною за успішну реалізацію нових товарів і послуг. За умови невдачі у виведенні таких продуктів на ринок, зазвичай, негативний результат пов'язують з наявністю у них значних дефектів, але насправді провалюються не стільки нові товари, скільки компанії з їх запуску на ринок. Успіх нового брэнда лише на 30 % залежить від суттєвих характеристик продукту, а на 70 % - від грамотної стратегії його просування. Однак зауважимо, що не варто зводити до одного знаменника успішну реалізацію товару та цілковите задоволення потреб споживачів, адже високоякісний і бажаний для покупців продукт зазвичай не потребує

надмірних зусиль щодо його просування, тим більше, що суть маркетингу полягає у підпорядкуванні і мобілізації усіх зусиль підприємства у сфері виробництва і товарного обігу задля досягнення єдиної мети – задоволення потреб споживачів. Але нехтувати сучасними засобами ефективного впливу на поведінку споживачів також не слід, тим паче, що більшість маркетингових методів покликані своєчасно виявити проблеми та подолати непорозуміння, що виникають між двома протилежними, але взаємопов'язаними сторонами – товаровиробником і покупцем. Як бачимо, одним із пріоритетних завдань маркетингової політики є зацікавлення потенційних покупців у купівлі саме того товару, який пропонується даним підприємством-виробником, хоча, поряд із ґрунтовними дослідженнями певного сегменту ринку та детальним вивченням поведінки конкретної групи споживачів, маркетинг також повинен справляти тотальний вплив на виробничо-господарську діяльність суб'єкта ринкових відносин, тобто уподобання покупців повинні враховуватися априорі.

Реструктуризація передбачає підвищення конкурентоспроможності підприємства, тому перманентні дослідження ринкової кон'юнктури повинні бути превентивними і переважаючими саме на стадії формування концепції нового товару, тобто задовго до його виробництва та реалізації. Загалом маркетинг, виступаючи своєрідним посередником між продавцем і покупцем, покликаний сприяти підвищенню конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта через свою цільову спрямованість на споживача, на його потреби і бажання.

Отже, маркетингова реструктуризація є одним із базових і першочергових аспектів структурного реформування підприємства загалом, адже, налагодивши виробництво конкурентоспроможної продукції, за умови оптимального використання наявних ресурсів, господарюючий суб'єкт матиме змогу не лише втримати й зміцнити свої позиції на ринку, а й максимізувати прибуток.

Поліщук Наталія, Панухник Олена

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Однією із найважливіших складових економічної безпеки є фінансова безпека, без якої практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед державою.

Формування і практична реалізація дієвого механізму забезпечення фінансової безпеки передбачають, перш за все, з'ясування суті цього поняття, визначення факторів, що впливають на стан фінансової безпеки, дослідження взаємопов'язаності окремих складових цієї складної за внутрішньою будовою та ієрархічною декомпозицією структури.

На сьогодні відсутнє єдине усталене визначення поняття «фінансова безпека». Найвні формулювання відображають лише окремі аспекти фінансової безпеки і не можуть претендувати на її однозначне та виключне трактування. Фінансова безпека як дефініція розглядається під різними аспектами (рис. 1) [3].



Рисунок 1. Особливості різносторонності поняття фінансової безпеки*

*Примітка: сформовано автором на основі джерела [3]

Таким чином, з позицій різностороннього підходу фінансова безпека – захищеність фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; певний рівень незалежності, стабільності та стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів, що складають загрозу фінансовій безпеці; здатність фінансової системи держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та стале економічне зростання [3].

Поняття «фінансова безпека підприємства» є синтезованим, інтегруючим у собі важливі характеристики категорій «економічна безпека підприємства» та «фінанси підприємства», що дає змогу використовувати їх теоретичну основу і методологічний апарат під час дослідження важливих змістовних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства» як об'єкта управління [2].

Бланк І. А. виділяє такі істотні характеристики поняття «фінансова безпека підприємства»:

- 1) як основа елемента системи його економічної безпеки;
- 2) як базове значення рівня і структури фінансового потенціалу підприємства в забезпеченні цілей його економічного розвитку. Ця роль визначається тим, що: фінансова діяльність дає змогу реалізувати економічну стратегію підприємства; операції, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, мають стабільний характер, тобто здійснюються постійно; фінансова діяльність відіграє велику роль в забезпеченні стабілізації економічного розвитку підприємства загалом; ризики, які пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства (фінансові ризики) за своїми негативними наслідками належать до категорії найбільш небезпечних [1].

Крім цього, фінансова безпека є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображає рівень його фінансової захищеності. У цій характеристиці поняття «фінансової безпеки підприємства» можна виділити такі складові:

- 1) фінансова безпека підприємства виражає визначений аспект його фінансового стану, що відображає той чи інший рівень його фінансової захищеності;
- 2) фінансовий стан підприємства, що характеризує його фінансову безпеку, відображається визначеною сукупністю параметрів;
- 3) параметри системи фінансової безпеки підприємства потребують чіткої якісної і кількісної детермінації.

Об'єктом фінансового убезпечення є сформована система пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства, що потребують захисту в процесі його фінансової діяльності.

Обґрунтовуючи цю характеристику поняття фінансової безпеки підприємства, варто приділити особливу увагу на такі основні моменти: в системі фінансової безпеки підприємства розглядаються тільки пріоритетні фінансові інтереси, що відіграють найважливішу роль в забезпеченні його розвитку; система пріоритетних фінансових інтересів повинна охоплювати не тільки поточні, але й довготермінові їх види; пріоритетні фінансові інтереси підприємства в системі його фінансової безпеки повинні бути

збалансовані з інтересами інших суб'єктів його фінансових відносин. Основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікована система реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру його фінансовим інтересам.

Розглядаючи цю характеристику, потрібно акцентувати увагу на таких основних положеннях:

1) у системі фінансової безпеки підприємства ідентифікуються не тільки реальні, а й потенційні загрози;

2) поняття фінансової безпеки охоплює захист його пріоритетних інтересів від загроз не тільки зовнішнього, а й внутрішнього характеру;

3) загрози фінансовим інтересам підприємства генеруються дією не всієї сукупності факторів, що впливають на здійснення його фінансової діяльності, а лише окремих, які деструктивно впливають і потребують ідентифікації;

4) серед усіх ідентифікованих загроз особливу увагу в системі фінансового забезпечення підприємства акцентує на найбільш небезпечних випадках.

Головна мета фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і достатній потенціал розвитку в майбутньому [2].

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Вид-во «Ельга», «Ника-Центр», 2004. – 784 с.

2. Васильків Т. Г. Фінансова безпека: сутність і місце в системі економічної безпеки / Т. Г. Васильків, О. Р. Ярошко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.02. – С. 132-136. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/136593933_finansifinsova_bezpeka_sutnist_mistse_sistemi_ekonomichnoyi_bezpeki.html.

3. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firearticles.com/finansy-pidpryemstv/301-finansova-bezpeka-pidpryemstva-mistse-v-sistemi.html>

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

З метою упорядкування бюджетного процесу, зокрема у частині планування та розподілу видатків бюджету, насамперед варто поліпшити порядок проведення державного фінансового контролю як на рівні держави, так і на рівні регіонів.

Доцільно розглянути і визначити основні шляхи удосконалення контролю видатків бюджетних установ у двох напрямках: по-перше, зовнішній контроль – проведення ревізій та державного аудиту відповідними контролюючими органами, по-друге, внутрішній контроль – здійснення заходів щодо виявлення та виправлення помилок, а також їх попередження, пов'язаних з видатками бюджетної установи.

Існуючий на сьогодні орган фінансового контролю бюджетних установ не в змозі комплексно запобігти марнотратству бюджетних коштів, шахрайству з державними фінансовими ресурсами, як наслідок, неможливість позитивно впливати на оптимізацію бюджетного процесу та всебічному розвитку соціально-економічних зв'язків.

Слід зазначити, що кількість порушень та зловживань, пов'язаних з бюджетними коштами, з року в рік не скорочується, незважаючи на проведення чисельних заходів з фінансового контролю.

За результатами діяльності Державної фінансової інспекції (ДФІ), можна стверджувати про щорічне збільшення сум завданих збитків і виявлених порушень загалом.

Рівень ефективності фінансового контролю за доцільним використанням бюджетних коштів та дбайливого зберігання державного майна значно залежить від повноти його проведення, якості та вчасності здійснення заходів з метою компенсації отриманих збитків, виявлення причин, що викликали втрати у державі.

Низка даних функцій входить до повноважень Державної фіскальної служби. Проте, органи ДФС у процесі реалізації своїх функцій стикаються з рядом проблем, що стосуються дієвої організації фінансового контролю. Так, одним із важливих питань можна зазначити дублювання контрольних дій між органами, які проводять контрольні-ревізійні заходи.

З метою вирішення наявних проблем варто здійснити ряд заходів, зокрема:

- впровадження нових та вдосконалення існуючих нормативних документів, що регулюють планування видатків і витрачання бюджетних коштів та матеріальних запасів;

- встановлення предмету і розміру фінансового контролю, який повинні проводити головні розпорядники бюджетних ресурсів, підвідомчі установи, органи Державного казначейства;

- встановлення відповідальних посадових осіб за неналежне здійснення або невиконання визначених функцій.

Отже, перспективність покращення фінансового контролю залежить, насамперед, від його якості на всіх рівнях, швидкого і точного реагування фінансових органів, розпорядників коштів та органів влади на виявлені наслідки наступного контролю, інакше кажучи на викриті факти нецільового витрачання бюджетних коштів шляхом проведення необхідних заходів для покриття витрат, регулювання обсягів фінансового забезпечення і доведення до відповідності із нормативно-правовим забезпеченням, що регулює бюджетний процес.

Список використаних джерел:

1. Єгоров В.О. Ресурси фінансової системи і стратегія економічного зростання / В.О. Єгоров // Фінанси України. – 2007. – № 9. – 133 с.

2. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2010. – 456 с.

Петруніна Вероніка, Константюк Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Головними ланками кредитної системи є банки та кредитні установи, що мають ліцензію Національного банку України, які одночасно виступають у ролі покупця і продавця існуючих у суспільстві тимчасово вільних коштів [1].

Банківська система шляхом надання кредитів організовує й обслуговує рух капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перерозподіл у ті сфери виробництва та обігу, де виникає дефіцит капіталу.

Банківське кредитування та отримання процентів за кредит є важливим джерелом отримання прибутків комерційним банком, а також головним джерелом фінансування діяльності підприємств у перехідній економіці. Актуальність даної теми пов'язана із проблемами підвищення рівня капіталізації банківської системи України та забезпечення

вітчизняних підприємств коштами для їх безперервної й ефективної діяльності, а також із важливістю ролі, що відіграє кредит у вирішенні окремих соціальних проблем населення [1].

Найбільш поширеними в економічній літературі є два підходи до визначення сутності кредиту:

- ототожнення кредиту з цінністю, яка передається одним економічним суб'єктом іншому в позичку. При такому підході увага дослідника зміщується на саму позичку, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту;

- ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються в суспільстві. Такий підхід дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Тому цей підхід у сучасній літературі переважає [2].

Кредитні операції передбачають організацію економічних відносин, у процесі яких банки надають позичальникам грошові кошти з умовою їх повернення та сплати проценту за користування. Дані операції, як правило, приносять банкам основну частину їхніх доходів та займають провідне місце серед статей активу балансу. З усіх типів кредитів за категоріями позичальників найбільша питома вага припадає на позики торгово-промисловим підприємствам.

Кредитні операції здійснюються за наявності вільних грошових коштів. Надану вартість продається на умовах платності, зворотності і строковості. Основними ознаками кредитних відносин є повернення, терміновість і платність, тобто кошти надаються на певний термін, повинні бути обов'язково повернуті, і за їх використання позичальник виплачує певну суму кредиторі [2].

Разом з цим спектр та обсяги кредитних послуг залишаються досить обмеженими – в основному це пряме короткострокове кредитування – тоді як сучасні умови господарювання вимагають нових форм та методів кредитної підтримки [3].

Незважаючи на високі обсяги кредитування, потреби економіки в кредитній підтримці лишаються здебільшого незадоволеними. Значною мірою така ситуація продиктована високим рівнем процентних ставок. Проблема високої вартості кредитів обумовлена такими факторами:

- процентні ставки змушені перекривати ризик неповернення кредитів, в тому числі іншими позичальниками;
- недосконалою практикою управління кредитним ризиком.

Провівши аналіз та організацію кредитних операцій комерційних банків України можна зробити висновки, що кредитні операції мають досить стійку позицію і становлять більшу частину в активах банків [4].

Для поліпшення стану справ у сфері кредитування необхідне досягнення в Україні фінансової і макроекономічної стабільності, проведення раціональної промислової і податкової політики, що дозволило б банкам здійснювати виробничі інвестиції, а позичальникам — відновити свою кредитоспроможність.

Кредит має створювати сприятливі умови для розвитку всіх сфер і галузей національної економіки України [4].

Список використаних джерел:

1. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях: Навчальний посібник/ За ред. Б.Л. Луціва. – 2-ге вид., перероб. –Тернопіль: Карт–бланш, 2014. – 225 с.
2. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М.Ф.Пуховкіна та ін ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2013. – 602 с.
3. Карманов Є.В. Банківське право України: Навчальний посібник. – Харків: Консум, 2013. – 464 с.
4. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М.Д.Білик, Л.Д.Буряк та ін. : кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2012. – 546 с

Полеха Вікторія

Науковий керівник: к.е.н., доцент Борисова Т.М

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні існує багато визначень реклами (лат. reklamare — голосно кричати або повідомляти), що, на нашу думку, свідчить про складність цього поняття.

Ряд дефініцій реклами ґрунтується на її функціях: реклама — це «будь-яка оплачувана форма репрезентації інформаційних повідомлень неособистого характеру про товари та послуги», реклама—це інформація про споживчі властивості товарів та різні види послуг з метою їхньої реалізації, створення на них попиту . Ось яке визначення реклами запропоновано в Законі України «Про рекламу»: «реклама — це спеціальна інформація про осіб та продукцію, яка розповсюджується в будь-якій формі і в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання прибутку».

Основними принципами рекламної діяльності є: законність, точність, достовірність, використання форм та засобів, які не завдають споживачеві реклами моральної, фізичної або

психічної шкоди. Взагалі, рекламна діяльність - це діяльність щодо замовлення, виготовлення та розповсюдження реклами.

План рекламної діяльності є складовою marketing mix, тобто плану маркетингу, до якого, крім планування реклами, належить планування підтримки (стимулювання) збуту, роботи з громадськістю (паблік рілейшнз) і персонального продажу. Усі ці інструменти маркетингу необхідні для рекламної діяльності, а останній має підпорядковуватися цілям і завданням фірми. Дуже часто бюджет маркетингу складається з витрат на рекламування, з урахуванням того, що елементи реклами наявні в більшості таких інструментів маркетинг

Для ефективної розробки плану рекламної діяльності необхідно мати значний обсяг інформації, зокрема:

- Характеристику ринку продавців даного продукту або послуг;
- Характеристику ринку покупців;
- Характеристику обсягу продажу даного продукту;
- Характеристику прибутку;
- Характеристику товару і його ціни.

Ця інформація уможливорює аналіз становища підприємства на ринках збуту та етапу життєвого циклу продукції чи послуги цього підприємства.

Дати чітке визначення рекламної політики (діяльності) неможливо. Це досить багатогранне поняття. Швидше за все це визначення дії по створенню і розміщенню реклами і рекламних заходів, з метою створення іміджу і залучення клієнтів для збуту продукції. Рекламна діяльність тісно зв'язана з торговою і діловою політикою фірм. Поняття рекламної діяльності також тісно зв'язано з поняттям рекламної стратегії і тактики.

Можна сказати, що рекламна діяльність - дії фірми, спрямовані на досягнення визначених цілей; стратегія - загальна провідна лінія й установка на досягнення кінцевих цілей; тактика - сукупність засобів і прийомів, спрямованих на досягнення мети, образ дій, лінія поведіння.

Реклама фірми має створювати, підтримувати й збільшувати популярність фірми та її товару. Відтак будь-яке вдосконалення товару, марки, самої фірми потребує оновлення рекламних логотипів, яке провадиться за результатами рекламного дослідження ринку, стилю життя цільової аудиторії, її вимог до оновлення асортименту товарів і послуг, що пропонує рекламодавець.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнюючий результат інноваційної активності повинен коригуватися на величину ризиків, які супроводжуватимуть підприємство під час реалізації обраного типу стратегії інноваційного розвитку. Ризик, явище неоднозначне і передбачає потенційну можливість або загрозу відхилення від очікуваних результатів реалізації стратегії інноваційного розвитку. Схему оцінки та управління ризиками в процесі формування інноваційного розвитку підприємства можна представити наступним чином (рис.1).

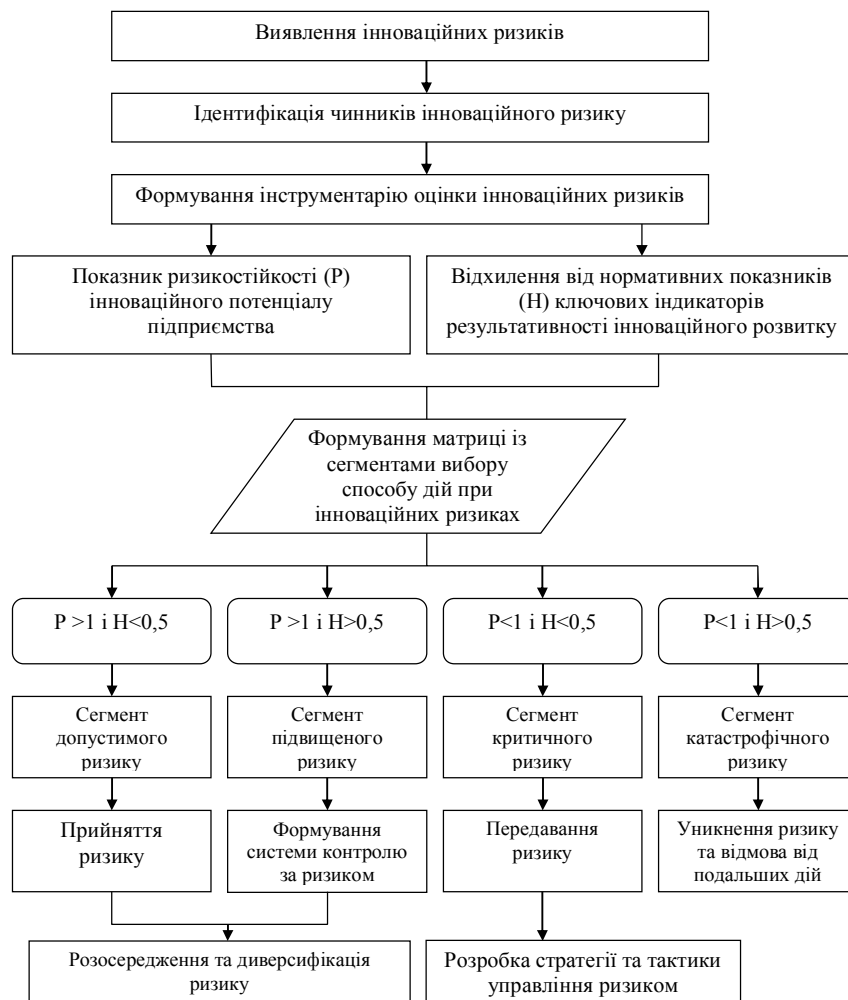


Рис.1. Схема оцінки та управління ризиками в процесі формування інноваційного розвитку підприємств

Сформована схема оцінки та управління ризиками дає можливість не тільки виявити

та ідентифікувати ризик, а й враховуючи запропонований інструментарій оцінки визначити сценарії подальших дій у різних сегментах ризику.

На першому етапі нами пропонується здійснити виявлення ризиків, що мають місце в процесі інноваційного розвитку підприємства. Слід відмітити різноманітність ризиків, які можуть мати технологічний, фінансово-економічний, ресурсний, соціальний та екологічний характер.

На другому етапі слід ідентифікувати чинники, які мають місце при різних видах ризиків інноваційного розвитку підприємства. Виділяють ризики науково – технічного характеру, фінансово-економічного характеру, маркетингового характеру, соціального характеру, екологічного характеру.

Третій етап передбачає формування інструментарію оцінки інноваційних ризиків. Нами запропоновано оцінювати ризик з урахуванням двох критеріїв – показника ризикостійкості інноваційного потенціалу підприємства (Р) та усередненого відхилення від нормативних показників (Н) ключових індикаторів результативності інноваційного розвитку. Перший показник, в науковій літературі [1, 2] визначається, як співвідношення інтегрального показника інноваційного потенціалу до інтегрального показника інноваційного ризику визначеного у балах:

$$P = \frac{ППП}{IP}, \quad (1)$$

де Р – показник ризикостійкості інноваційного потенціалу підприємства, коеф.;

ППП – інтегральний показник інноваційного потенціалу підприємства, у балах;

IP – інтегральний показник інноваційного ризику, у балах.

Поряд із цим показник інноваційного ризику є функцією груп чинників і розраховується наступним чином:

$$IP = f(R_1, R_2, R_3, R_4, R_5), \quad (2)$$

де R_1 – множина ризиків науково-технічного характеру, балів;

R_2 – множина ризиків фінансово-економічного характеру, балів;

R_3 – множина ризиків маркетингово характеру, балів;

R_4 – множина ризиків соціального характеру, балів;

R_5 – множина ризиків екологічного характеру, балів.

Інший показник – визначення відхилень від нормативних показників ключових

індикаторів результативності інноваційного розвитку, формується за результатами інтегральної оцінки різновидів ефективності і їх співставлення із нормативними показниками, що дасть можливість оцінити загальне відхилення (таблиця 1).

Таблиця 1

Схема оцінки відхилення від нормативних показників-індикаторів результативності інноваційного розвитку

Види індикаторів	Нормативний інтегральний показник	Відхилення від нормативу (+;-)
Науково-технічні	-	-
Фінансово-економічні	-	-
Маркетингові	-	-
Ресурсні	-	-
Соціальні	-	-
Екологічні	-	-
Загальний показник відхилення	-	-

За результатами оцінки необхідно сформувати сценарії подальших дій при визначеному сегменті ризику. Нами виокремлено чотири сегменти із відповідними показниками ризикостійкості та нормативних відхилень: сегмент допустимого ризику – $P > 1$ і $H < 0,5$ – слід приймати ризик на себе; сегмент підвищеного ризику – $P > 1$ і $H > 0,5$ – необхідно формувати систему контролю за ризиком; сегмент критичного ризику – $P < 1$ і $H < 0,5$ – необхідно передавати ризики в компетенцію, в тому числі і страховиків; сегмент катастрофічного ризику – $P < 1$ і $H > 0,5$ – необхідно уникати значного ризику та відмовлятися від подальших дій у сфері інноваційної діяльності.

Запропонована нами схема оцінки ризиків під час інноваційного розвитку підприємства дасть наступні можливості:

- встановити наявний ризик та визначити чинники, що його спонукали;
- оцінити ступінь ризику, визначивши ризикостійкість та відхилення від інтегральних показників ефективності інноваційного розвитку підприємства;
- визначити сегменти (зони) ризику та сформувати сценарії дій при визначеному ступені ризику;
- запобігти значним необґрунтованим капіталовкладенням та втратам в процесі реалізації стратегій інноваційного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства / М.В. Карпунцов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3. – С.71–77.
2. Логвінова О.П. Оцінка ризику в інноваційній діяльності на основі критерію ризикостійкості інноваційного потенціалу підприємства / О.П. Логвінова // Вісник

Рацюк Анастасія, Машлій Галина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні антикризове управління є однією з найбільш активно використовуваних сфер менеджменту, актуальність якого зумовлена невизначеністю зовнішнього середовища та сучасним станом більшості вітчизняних підприємств. Формування антикризового фінансового управління для підприємств, спрямоване на їх виживання і ринкову адаптацію, стає особливо важливим в умовах, коли виникають перетворення, які мають глобальний характер [1].

І. Бланк [2] вбачає в антикризовому фінансовому управлінні систему принципів та методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які направлені на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків.

Антикризове фінансове управління підприємством є невід'ємною складовою управління сучасним підприємством у процесі реалізації його місії, важливою передумовою майбутнього зростання, засобом перспективного бачення і вибору перспективних напрямів його розвитку й формування стратегічної концепції [3].

Основою антикризового фінансового управління є його завдання, функції та принципи. Антикризове фінансове управління підприємством спрямоване на своєчасне застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами. Ми погоджуємось з думкою О. Шевцової, що головне завдання антикризового фінансового управління полягає в своєчасному діагностуванні фінансового стану підприємства і вживання необхідних антикризових фінансових заходів щодо попередження фінансової кризи [3]. Це дозволяє забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками, забезпечити нейтралізацію кризи.

Основними завданнями антикризового фінансового менеджменту є: проведення діагностики фінансового стану підприємства з метою своєчасного визначення перших ознак настання кризи і вживання необхідних антикризових фінансових заходів щодо попередження

фінансової кризи; послідовне дослідження факторів внутрішнього і зовнішнього середовища; відновлення фінансової стійкості підприємства; усунення неплатоспроможності підприємства; запобігання банкрутству та ліквідації підприємства; мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства.

Антикризове фінансове управління підприємством реалізує свої завдання шляхом здійснення певних функцій, які поділяються на дві основні підгрупи, а саме: загальні функції антикризового фінансового управління і специфічні функції.

До загальних функцій антикризового фінансового управління належать наступні: формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів; здійснення аналізу фінансового стану і результатів фінансової діяльності підприємства; планування фінансового оздоровлення підприємства; розробка дієвої системи стимулювання реалізації ухвалених управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення; здійснення ефективного контролю за реалізацією управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення підприємства. Специфічні функції антикризового фінансового управління: діагностика кризових симптомів розвитку; розробка загальної стратегії фінансового оздоровлення підприємства; усунення неплатоспроможності підприємства; відновлення фінансової стійкості підприємства; забезпечення фінансової рівноваги в процесі розвитку підприємства [3].

Отже, виходячи з вищенаведених функцій можна зробити висновок, що антикризове фінансове управління – це важлива складова системи оперативного, тактичного і стратегічного управління, суть його полягає у створенні механізму виявлення та усунення дестабілізуючих проблем в управлінні фінансами підприємств до того, як ці проблеми прийняли необоротний характер.

Антикризове фінансове управління підприємством має свої особливості, а саме: мобільність і динамічність у використанні фінансових ресурсів, проведенні змін; використання програмно-цільового підходу в технологіях розробки та реалізації управлінських фінансових рішень; підвищена чутливість до фактору часу; дослідження методик попередніх і наступних оцінок управлінських фінансових рішень і вибору альтернатив поведінки та фінансової діяльності; використання антикризового критерію якості фінансових рішень при їх розробці та реалізації.

Важлива роль в антикризовому фінансовому управлінні належить принципам, тобто це певним особливостям його побудови, які поділяють на системні та специфічні. Системні принципи визначають загальні вимоги до проведення антикризового фінансового управління, а специфічні розглядаються диференційовано щодо механізму, процесу та системи управління.

Таким чином, формування системи антикризового фінансового управління підприємств дає можливість забезпечити суб'єктам господарювання ефективний механізм своєчасного виявлення та попередження кризових явищ, що є невід'ємною складовою успішної діяльності у складних умовах сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий менеджмент підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072064616/finansni/finansoviy_menedzhment.
2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк . – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
3. Шевцова О.Й. Основи антикризового управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1773>

Садляк Христина, Мишковець Ірина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПЛАНУВАННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Спланувати діяльність підприємства - означає скласти план його функціонування та розвитку й надалі контролювати виконання цього плану. Планування діяльності підприємства полягає в обробці інформації з обґрунтування майбутніх дій і у визначенні найкращих способів досягнення намічених підприємством цілей. Призначення планування можна висловити словами Огюста Конта: «Знати, щоб передбачати; передбачити, щоб управляти» [1].

План підприємства як продукт планової роботи є заздалегідь розроблена система заходів, що передбачає їх цілі і зміст, збалансоване взаємодія ресурсів, обсяг, методи, послідовність і терміни виконання робіт з виробництва та реалізації продукції і послуг. Планові завдання припускають постановку цілей і забезпечення їх досягнення необхідними засобами, проте в них не регламентуються конкретні технічні способи досягнення цих цілей. Разом з тим план повинен забезпечувати необхідні і бажані темпи та пропорції розвитку виробництва.

План для співробітників підприємства є керівництвом до дії. Оскільки сучасне підприємство представляє собою складну управлінську систему, досягнення планових цілей неможливе без узгодженої роботи всіх підрозділів підприємства, всього персоналу - від

директора до рядових співробітників. План використовується для обґрунтування підприємницьких ідей, а також для управління підприємством в процесі досягнення встановлених цілей.

Розробляючи план підприємства, підприємець повинен отримати відповіді на ряд питань [1]:

- Яку продукцію (товари або послуги) слід виконувати на підприємстві?
- Скільки продукції вигідно зробити і які ресурси при цьому використовувати?
- Яким чином налагодити поставку напівфабрикатів і комплектуючих?
- Яку технологію виробництва необхідно використовувати?
- Які вимоги до організації збуту продукції?
- Хто буде споживати вироблену продукцію, за якими цінами її можна продавати?
- Які методи просування продукції застосовувати?
- Як підприємство може пристосуватися до ринку і яким чином воно буде реагувати на зміни ринкової ситуації?

Планування - це розробка деталізованого порядку дій на наступний період для впровадження стратегії. Фінансове планування займає важливе місце в системі фінансового менеджменту, яка включає планування, організацію, мотивацію й контроль діяльності підприємства.

Об'єктами фінансового планування є [2]:

- 1) рух фінансових ресурсів;
- 2) фінансові відносини, які виникають при формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів;
- 3) вартісні пропорції, які утворюються в результаті розподілу фінансових ресурсів.

Основні завдання фінансового планування:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- визначення напрямків ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок поліпшення використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

Основне завдання планування - розробити програму дій для отримання підприємством максимально можливого прибутку як результату узгодженого здійснення його найважливіших функцій: виробничої, інноваційної, технологічної, організаційної, соціальної та ін. Крім того, багато підприємств бачать в плануванні засіб для подолання виникаючих диспропорцій, для ефективного і раціонального використання ресурсів, для

забезпечення ритмічності виробничого процесу, усунення невизначеності, а також розглядають планування як можливість впливу на небажані з точки зору інтересів підприємства чинники.

Планування діяльності підприємства повинно здійснюватися згідно з такими принципами [2]:

1) конкретність і вимірність планів підприємства. Підприємство в цілому і кожний його підрозділ повинен мати чіткі орієнтири для своєї господарської діяльності. Це дозволяє контролювати хід виконання планів і судити про те, якою мірою вирішені поставлені завдання;

2) принцип маржинальності (граничних величин). План повинен бути розрахований на досягнення максимально можливих результатів;

3) орієнтованість у часі. Кожен план повинен мати свої строго певні межі часу. Відсутність часових меж не дозволяє підприємству контролювати виконання своїх планів.

4) досяжність показників плану підприємства, реалістичність плану. Якщо підприємство приймає свідомо нездійсненні плани, відбувається збій роботи всіх його підрозділів, так що неможливо визначити винуватця порушення планової дисципліни. Реалістичність плану дозволяє налагодити чіткий контроль його виконання;

5) гнучкість - можливість пристосовуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Передбачає розробку альтернативних планів при високій ймовірності настання тієї чи іншої події;

6) комплексність. Планування має охоплювати всі сторони діяльності підприємства: виробництво та збут продукції, матеріально-технічне забезпечення, використання виробничих фондів, наймання персоналу і оплата праці, діяльність допоміжних служб та підрозділів, соціальні процеси в колективі. У кожній з цих сфер встановлюються обсяг планованих робіт і терміни їх виконання, виділяються необхідні ресурси;

7) несуперечність (узгодженість) різних видів планів підприємства. Плани підприємства повинні бути взаємопідтримуючими. Виконання плану роботи одного підрозділу не повинно порушувати хід роботи інших підрозділів і підприємства в цілому. Навпаки, виконання плану роботи всього підприємства залежить від виконання приватних планів окремих його підрозділів. Узгодженість планів досягається тоді, коли забезпечено єдність (централізованість) плануючих органів підприємства;

8) обов'язковість виконання плану. Прийнятий до виконання план підприємства (підрозділу) стає обов'язковим для виконання співробітниками підприємства. При зміні обставин або в міру реалізації плану керівництво підприємства або його планові органи

можуть у межах своєї компетенції уточнювати або коригувати план шляхом внесення змін (доповнень) до відповідних показників.

Отже, у процесі фінансового планування здійснюється ув'язка кожного виду витрат та відрахувань із джерелом фінансування. План використовується для обґрунтування підприємницьких ідей, а також для управління підприємством в процесі досягнення встановлених цілей. Таким чином, фінансове планування охоплює весь комплекс заходів як із формування планових завдань, так і з втілення їх у життя.

Список використаних джерел:

1. Бабич Т.М. Планування на підприємстві / Т. М. Бабич, Е. Н. Кузьбожев. – М.: КноРус, - 2005. – 336с.
2. Кантор Е.Л. Планування на підприємстві / Е. Л. Кантор, Г. А. Маховикова, І. І. Драгомирецький – М.: Вектор, – 2006. – 160 с.

Столярик Тетяна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність господарської діяльності підприємства потребує наявності виваженого оптимального співвідношення необхідних засобів і джерел їх формування. Забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язане з аналізом їх фінансового стану. При цьому принципове значення має дослідження вихідної концепції його ролі при формуванні фінансової стратегії.

Аналізуючи точки зору науковців щодо визначення фінансового стану підприємства як економічного поняття, можна зазначити, що його сутність проявляється як у статичі, тобто на певний момент часу, так і в динаміці, тобто, в характеристиці діяльності підприємства у визначеному періоді. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових його діяльності. Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків [1].

Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок: збільшення виручки від реалізації; продажу частини основних засобів; рефінансування дебіторської заборгованості.

Скорочення вихідних грошових потоків можливе за рахунок: зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції; зниження витрат, які покривають за рахунок прибутку.

Також одним із важливих шляхів удосконалення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів. Це – проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів.

Крім того, особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Список використаних джерел:

Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко// Економіка та держава. – 2008. - №12. – с.61-62.

Кудь Л. І. Проблеми аналізу фінансового стану підприємства / Л. І. Кудь // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 6. – с. 275-280.

Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємств у контексті прийняття управлінських рішень / М. І. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – с. 16-20.

Соломка Валерія

Науковий керівник – Фалович В. А.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Система збуту товарів - ключова ланка маркетингу й свого роду фінішний комплекс у всій діяльності фірми по створенню, виробництві й доведенню товару до споживача. Властиво, саме тут споживач або визнає, або не визнає всі зусилля фірми корисними й потрібними для себе й, відповідно, купує або не купує її продукцію й послуги.

При постійно мінливих економічних умовах на ринку збуту, підприємству необхідно також використовувати у своїй практичній діяльності нові моделі та методи по формуванню

збутової політики, що забезпечить своєчасне реагування на зміни дій як споживачів, посередників, так і конкурентів.

Актуальність теми полягає у підвищенні ефективності збутової політики, яка впливає на економічний ефект виробничої діяльності.

Збут - це система відносин у сфері товарно-грошового обміну між економічно і юридично суб'єктами ринку збуту комерційні потреби, що реалізують свої. Суб'єктами ринку збуту виступають продавці й покупці, а об'єктом збуту є безпосередньо товар.

Збут – важлива складова підприємницької діяльності і ефективне управління ним сприяє розширенню обсягів діяльності на підприємстві та отримання ним необхідного прибутку. Управління збутом на підприємстві здійснюється за допомогою збутової політики. Під збутовою політикою підприємства розуміють сукупність комерційних (торгових) і технологічних операцій по доведенню виробленої продукції до покупця.

Завдання діячів ринку збуту полягає в тому, щоб здійснити взаємовигідні товарно-грошовий обмін між продавцем і покупцем. Маркетингова діяльність усіх учасників на ринку збуту активно сприяє цьому обміну, виявляючи потреби, і направляючи потоки в системі "товар-гроші" назустріч один одному

1) перший потік спрямований до споживача й несе в собі ідеї, товари й послуги вигідні й потрібні споживачеві;

2) другий потік спрямований від споживача й несе корисність для продавця у вигляді грошей або їх еквівалентів.

Крім того, на розв'язки з питань організації служби збуту й проведення рекламних кампаній багато в чому впливають ступінь підготовки, мотивація й потреби дилерів. Важливою обставиною є також те, що прийняті фірмою відносно каналів розподілу, часто припускають прийняття довгострокових зобов'язань перед іншими компаніями.

Роль каналу розподілу полягає в переміщенні товарів від виробників до споживачів. Завдяки каналу усуваються розриви в часі, місці й праві власності послуги, що відокремлюють товари й, від тих, хто випробовує в них нестаток або потребу. Учасники каналу розподілу виконують кілька важливих функцій

1. Збір і поширення інформації про наявних і потенційних покупців, конкурентів і інших суб'єктах і факторах маркетингового середовища;

2. Розробка й поширення звертань до покупців, спрямованих на стимулювання покупок;

3. Досягнення згоди за цінами й іншим умовам, що впливають на передачу прав володіння й розпорядження товаром;

4. Розміщення замовлень на виробництво товарів;

5. Вишукування й розподіл фінансових коштів, необхідні для покриття витрат, що виникають на різних рівнях маркетингового каналу;
6. Прийняття на себе ризиків, пов'язаних з функціонуванням каналу;
7. Прийняття відповідальності за послідовне зберігання й переміщення фізичних продуктів;
8. Здійснення переказів платежів покупців на рахунки продавця через банки й інші фінансові установи;
9. Проведення контролю фактичної передачі прав володіння й розпорядження товаром від одного фізичного або юридичної особи до іншого;

При створенні або вдосконалюванні політики збуту на підприємстві, слід розв'язати кілька питань, що стосуються вибору каналів реалізації продукції, стратегії охоплення ринку, комунікаційної стратегії й методів стимулювання збуту. Усі організаційні розв'язки по збутовій політиці фірми повинні бути прийняті як тільки після глибокого аналізу існуючої ситуації й повинні бути націлені на виконання конкретних завдань підприємства, як те одержання максимального прибутку або завоювання найбільшої частки ринку.

Збутову систему підприємства не можна відокремлювати від комплексу маркетингу, незважаючи на те, що в організаційній структурі підприємства за службою маркетингу й службою збуту закріплені різні відділи. Процес організації збуту повною мірою використовує інструментарій маркетингу, у той час, як збут є однією з найважливіших функцій маркетингу.

Якимець Ольга, Панухник Олена

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах розвитку економічних процесів, роль фінансових ресурсів є дуже важливою для успішної діяльності підприємств.

Фінансовими ресурсами підприємства виступають грошові кошти, що перебувають у його розпорядженні на постійній або тимчасовій основі.

Отже, всі ресурси, які є залученими на постійній основі, називають власними фінансовими ресурсами, якими підприємство розпоряджається протягом усього періоду функціонування. Вони призначені для забезпечення зростання підприємства, збереження

його економічної стабільності, а також уникнення можливих збитків у результаті підприємницьких ризиків.

Також, власні фінансові ресурси початково формуються при створенні підприємства його засновниками, а потім збільшуються чи зменшуються в процесі здійснення підприємством фінансово-господарської діяльності. Внесені засновниками кошти підприємство інвестує в придбання основних засобів та оборотних активів, здійснює фінансово-господарську діяльність та отримує прибуток.

Якщо підприємство успішно функціонує, початково сформовані власні ресурси постійно зростають, забезпечуючи зростання активів підприємства, збільшення обсягів його діяльності, а отже, й економічне зростання господарюючого суб'єкта. Результатом незадовільної діяльності підприємства можуть бути збитки, неможливість розрахуватися з кредиторами за рахунок з генерованого в результаті господарської діяльності грошового потоку та прибутку. Власний капітал у цьому разі може бути частково використаний для виконання зобов'язань перед кредиторами, а також для збереження фінансової стійкості та кредитоспроможності підприємства.

Основними функціями власного капіталу виступають:

1. Операційна функція, яка полягає в тому, що власний капітал забезпечує стабільне функціонування підприємства. Придбання оборотних та необоротних активів здійснюється підприємством насамперед за рахунок власних коштів. Саме власні кошти стають фінансовою основою для здійснення підприємством фінансово-господарської діяльності.

2. Захисна функція, яка передбачає, що власний капітал забезпечує фінансову стійкість і платоспроможність підприємства в умовах підприємницьких ризиків, коли частину його використовують для поглинання збитків, а інша частина залишається достатньою для забезпечення життєдіяльності підприємства.

Оскільки підприємство відповідає за своїми зобов'язаннями лише власними коштами, розмір власного капіталу значною мірою визначає можливості підприємства щодо залучення коштів на визначений строк за певну плату, тобто впливає на можливості забезпечити зростання підприємства за рахунок залучених коштів.

Залучені кошти, або зобов'язання – це переважно кошти, залучені підприємством на визначений строк за визначену плату, наприклад банківські кредити, емітовані підприємством облігації, інші позики тощо. Платою за користування такими коштами є процент.

Весь капітал підприємства є сумою власного та боргового капіталу і визначається тією частиною фінансових ресурсів, яка спеціально сформована й призначена для використання у фінансово-господарській діяльності з метою отримання прибутку. Фінансові

ресурси є капіталом у грошовій формі, а активи, відображують капітал у його речовій (матеріальній або нематеріальній) формі.

Структуру ресурсів підприємства визначають співвідношення між власними та залученими коштами, а також між коротко- та довгостроковими зобов'язаннями. Одним із найважливіших показників структури капіталу є коефіцієнт фінансового левериджу, що визначається співвідношенням боргового та власного капіталу (1), та відображає ризик структури капіталу, який зростає зі збільшенням частки боргового капіталу в загальному обсязі фінансових ресурсів [3]:

$$K_{фл} = \frac{\text{Борговий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (1)$$

Оцінку власних та залучених фінансових ресурсів можна здійснити на основі аналізу ліквідності активу (табл. 1) та пасиву (табл. 2) балансу підприємства [1, с. 86-87; 2].

Для проведення оцінки ліквідності балансу підприємства необхідно:

- 1) згрупувати статті активу балансу за ступенем їхньої ліквідності і розмістити в порядку зменшення ліквідності;
- 2) згрупувати статті пасиву за строками їхнього погашення і розмістити в порядку збільшення цих строків;
- 3) порівняти суми в розрізі наведених груп за активом і пасивом балансу [1, с. 87-88].

Таблиця 1

Групування активів підприємства за рівнем їх ліквідності

Назва групи	Умовне позначення	Зміст	Алгоритм розрахунку
Високо-ліквідні	A1	Грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції	p.1165, p.1160
Швидко ліквідні	A2	Дебіторська заборгованість	p.1125, p.1130, p.1135, p.1136, p.1155
Повільно ліквідні	A3	Запаси, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів, необоротні активи та групи вибуття, довгострокова дебіторська заборгованість	p.1100, p.1110, p.1190, p.1170, p.1200, p.1040
Важко ліквідні	A4	Необоротні активи – дебіторська заборгованість	p.1095

Переважати в даній структурі повинні високо- та швидко ліквідні активи.

Групування пасивів підприємства за строками їх погашення

Назва групи	Умовне позначення	Зміст	Алгоритм розрахунку
Термінові	П1	Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, поточні зобов'язання за розрахунками	р.1610, р.1615, р.1620, р.1621, р.1625, р.1630, р.1660
Короткострокові	П2	Короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані	р.1600, р.1520
Довгострокові	П3	Довгострокова заборгованість	р.1590
Постійні	П4	Власний капітал, забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів	р.1495, р.1665

Порівняння найбільш ліквідних коштів (А1) і швидко ліквідних активів (А2) з терміновими зобов'язаннями (П1) і короткостроковими пасивами (П2) дозволяє оцінити поточну ліквідність підприємства [1, с. 88].

Список використаних джерел:

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: Теорія та практика: Навч. посіб. / О. Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.

2. Лозовик Ю. Модифікація методики оцінки показників фінансової стійкості підприємства / Ю. Лозовик, М. Михайлюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org>.

3. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: Підручник / В. М. Шелудько. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10561127/finansii/finansovi_resursi_pidpriyemstva#48.

СЕКЦІЯ 3. РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Василюк Андрій
Bank of America, USA

ЦИКЛІЧНИЙ І СПІРАЛЬНИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДУВАННЯ РЕГІОНУ

Галузі, що виготовляють засоби виробництва відображають циклічність розвитку не лише виробництва, а й обміну, розподілу та споживання в їхній органічній єдності.

В сучасних умовах характер модифікації не обмежується лише зміною тривалості спадів (реcesії) і підйомів (бумів). Змінюється сама конфігурація циклу, що істотно відрізняє його від класичного циклу, тобто від циклу вільної конкуренції. Зменшилася амплітуда коливань економічної активності: фази економічного спаду стали коротшими, у той час як фази підйому виробництва – тривалішими. У той же час зменшилася й амплітуда коливань обсягів виробництва.

Нами запропоновані причинно-наслідкові залежності між обсягом продукції і заробітною платою (фондом заробітної плати), інвестиціями і заробітною платою (фондом заробітної плати), інвестиціями та обсягом продукції, інвестиціями й заробітною платою (фондом заробітної плати), прибутком і заробітною платою (фондом заробітної плати) від часу (роки), що набувають форми спіралі.

Крім конусної розбіжної і конусної збіжної спіралі класичною виступає циліндрична спіраль. Якщо розбіжна спіраль розглядається як рух від хаосу до порядку, то збіжна спіраль навпаки – рух від порядку до хаосу, а циліндрична спіраль показує закономірний діалектичний розвиток як єдність і боротьбу протилежностей.

Виток спіралі залежності обсягу реалізованої продукції машинобудування області від інвестицій демонструє лівогвинтовий виток спіралі, що практично описує круг, і після 2009 р. зростання обсягу реалізованої продукції практично не залежить від незначних інвестицій. На відміну від витків спіралі економічних показників в межах України динаміка залежностей І-О, О-Ф, І-Ф для області має різний характер і відображає послідовність етапів: інвестиції – обсяг продукції – фонд зарплати для періоду до 2007- 2008 років за лінійного характеру залежностей показників і їх співрозмірності.

Яскравим прикладом служить динаміка залежності інвестиції – обсяг продукції з лівогвинтовим витком і утворенням замкнутої лінії в площині як руху не по спіралі, а по

колу з 2007 по 2010 роки. Якщо крок між піками (експансія) складає 4 роки (верхній крок), то між «западинами» – 5 років (нижній крок), а між прогнозованим піком у 2017 році і 2011 роком – 6 років і відповідно між «западинами» – 5 років.

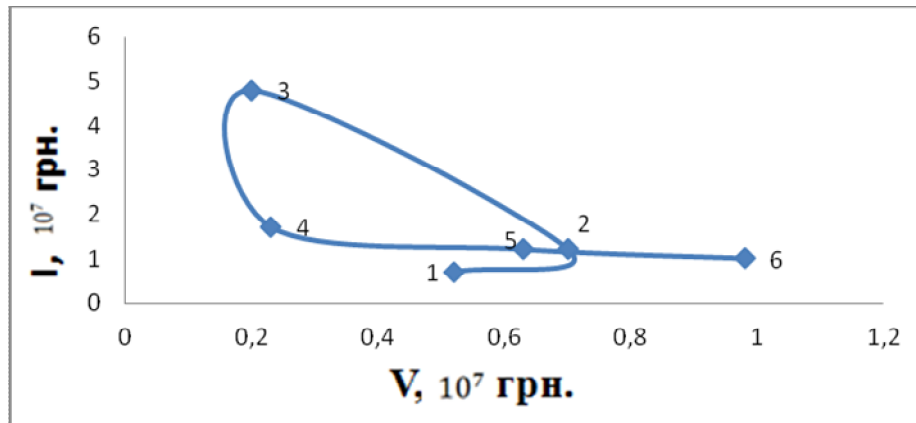


Рис.1. Залежність обсягу продукції машинобудування області від інвестицій (Точкам кривої відповідають наступні роки: 1 – 2004 р., 3 – 2008 р., 5 – 2010 р., 2 – 2007 р., 4 – 2009 р., 6 – 2013 р.)

Таким чином, за нашими прогнозами ні верхній, ні нижній крок практично не зміниться. відповідає зменшенню верхніх кроків і розширенню нижніх (напівеліпсоїдний тип спіралі) як, наприклад, демонструє залежність чистого доходу від обсягу реалізованої продукції. Крім того важливим є зменшення різниці між показниками “буму” і “западини” по вертикалі.

Список використаних джерел:

1. Василюк А.П. Механізм забезпечення економічної стабільності підприємств машинобудування: Монографія / Василюк А.П., Василюк П.М. - Тернопіль: ТНТУ, 2014. - 164 с.

Ониськів Віталій

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТОФОРМУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В Тернопільській області, як і в будь-якій іншій області нашої держави, є бюджетоформуючі підприємства, діяльність яких відображається не лише на соціально-економічних показниках регіону, але й в цілому по-країні. Такими підприємствами є промислові підприємства. Власне основою економіки Тернопільської області є промисловість і сільське

господарство, зокрема провідною галуззю є харчова промисловість (35,1% від промисловості) яка в господарському комплексі відіграє визначну структуроформуючу функцію та не лише задовольняє потреби населення регіону в продовольстві, а й виступає важливим джерелом формування бюджету області. Друге місце займає постачання електроенергії та газу – (20,74%), третє місце - виробництво хімічних речовин і хімічної продукції - 13,6%. Незначну частку в реалізації промислової продукції Тернопільської області відводиться машинобудуванню - 9,2%. і добувній промисловості і розробленню кар'єрів - 3,1% [1].

Щодо інноваційного розвитку підприємств, то на сьогоднішній день це є одним з основних чинників формування ефективного розвитку будь-якого підприємства, галузі та економіки в цілому. В економічно розвинених країнах понад 40% економічного росту забезпечувалось за рахунок інноваційної діяльності, що у свою чергу зумовило принциповий перехід від звичайної науково-технічної до інноваційної науково-технічної політики.

На жаль, наведені тенденції не стосуються України. Так, згідно зі статистичними даними в Україні інноваційною діяльністю у 2014 р. у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8%, що є дуже низьким показником в порівнянні із країнами зарубіжжя. Так, до прикладу, в Білорусії ця частка становить 25%, Великобританії – 38,4%, Естонії – 53,1%, Німеччині – 71,8%, Чехії – 39,2% [2]. На технологічні інновації 1337 підприємств України витратили 9,6 млрд. грн. Понад три чверті інноваційно активних промислових підприємств займалися впровадженням інновацій (або 12,9%).

Як щодо Тернопільської області, то з 211 промислових підприємств інноваційною діяльністю займалися лише 36, які на здійснення такої діяльності витратили біля 24 млн. грн., причому жодне із них не витрачало кошти на придбання машин, обладнання, програмного забезпечення та на ринкове запровадження інновацій, на навчання і підготовку персоналу витратило кошти 12 підприємств. Частка інноваційно-активних підприємств Тернопільської області в регіональному розрізі відображена на рис. 1.

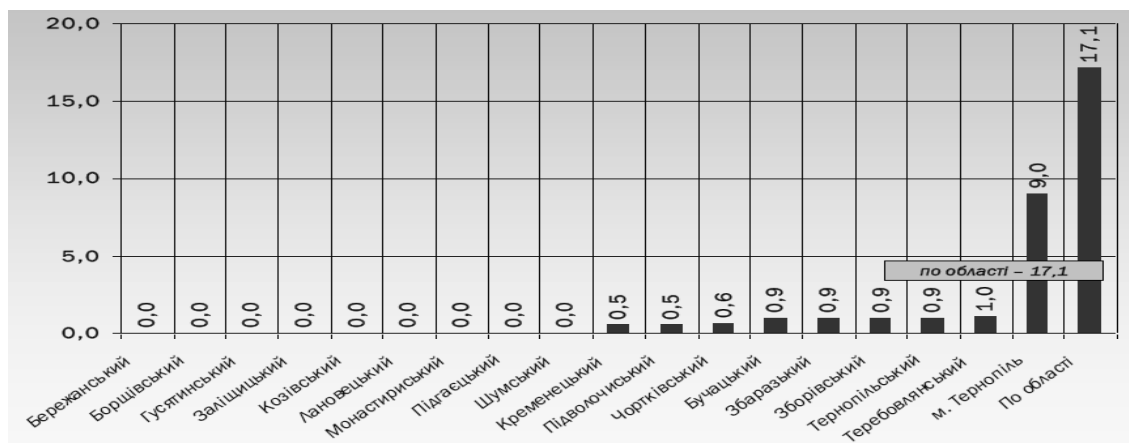


Рис. 1. Частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств Тернопільської області, % (власні розрахунки на основі [1; 2]).

Слід зазначити, що більшість коштів на здійснення інноваційної діяльності промисловими підприємствами Тернопільської області були власними коштами підприємств (77%), не в значній частці залучались кредити (17%) та кошти держбюджету (6%), при цьому взагалі не були залучені кошти іноземних і вітчизняних інвесторів. За статистичними даними, в Тернопільській області з 25 промислових підприємств, що впроваджували інновації, лише 60% впроваджували інноваційні процеси, 40% - нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції, 68% - інноваційні види продукції, з них нові для ринку – 24%. Організаційні інновації здійснювало 1 підприємство, 4 підприємства запровадили нові маркетингові концепції (стратегії). Кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах становило 34, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих - 10. Також слід зауважити, що за кількістю найменувань впроваджених інноваційних видів продукції на промислових підприємствах Тернопільської області належить 3,5% від загальної кількості по Україні, в абсолютному вираженні це 110 одиниць. Майже кожне третє підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. При цьому лише 4,9% інноваційної продукції від загальної кількості було реалізовано за межі України (рис. 2).

Отже, як свідчать статистичні дані, Тернопільська область не виступає передовою областю щодо інноваційної діяльності промислових підприємств. Також слід відмітити той факт, що підприємства Тернопільської області в значній мірі відстають від впровадження технологічних (1,9 % від загальної кількості по Україні), організаційних (0,8%) та маркетингових інноваціях (2,5%). Разом з тим, важливо відзначити, що організаційні інновації є не тільки фактором підтримки для продуктових інновацій, вони можуть також мати важливий вплив на діяльність підприємств в цілому: підвищити якість і ефективність роботи, поліпшити обмін інформацією, поліпшити здатність підприємств використовувати нові знання й технології.

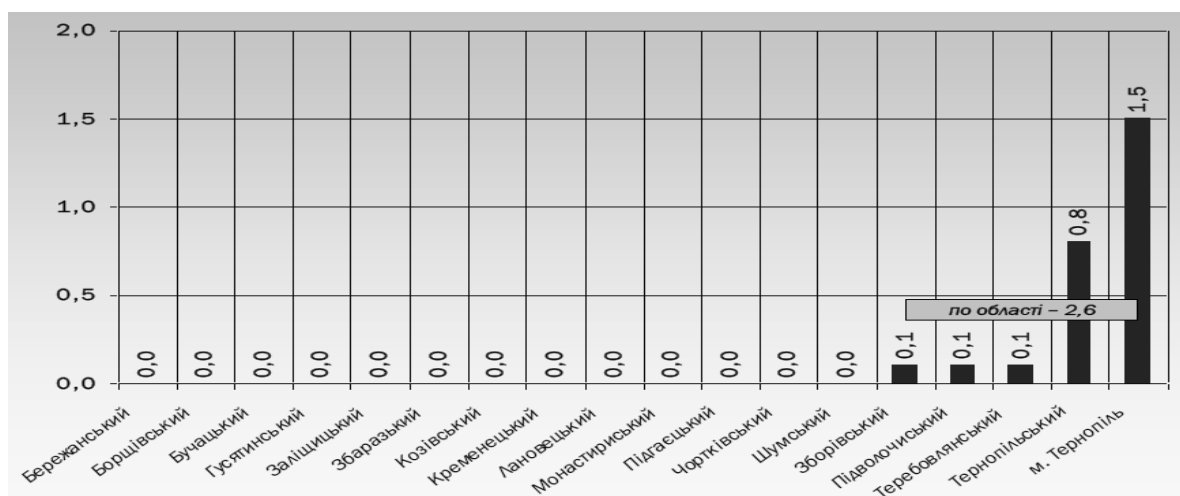


Рис. 2. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, % (власні розрахунки на основі [1; 2]).

Маркетинг може відіграти центральну роль у продуктивності фірми, а також у виході на нові ринки або сегменти ринку та розробленні нових способів просування продукції. Здійснювати інновації підприємствам Тернопільської області перешкоджають численні фактори, які умовно можна поділити на цінові, інформаційні, ринкові, а також домінування певних підприємств (сильні конкуренти) або невизначений попит на інноваційні товари або послуги. Досить серйозною перешкодою є відсутність коштів в рамках підприємства або групи підприємств та занадто високі витрати на інновації.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, потрібно зауважити, що оскільки наша область є переважно аграрною, то основний напрямок її розвитку повинен бути аграрно-індустріальний. Тобто, в області має активно розвиватися машинобудування, а саме: приладобудування, верстатобудування, електротехнічне машинобудування, радіотехнічна промисловість, від чого найбільше залежить інноваційний потенціал області. Відтак, саме від того, наскільки буде забезпечена інвестиційно-інноваційна підтримка зазначеного сектору, залежатиме подальша динаміка інноваційного розвитку Тернопільської області.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Тернопільської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oda.te.gov.ua/>
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник [Текст] / Державна служба статистики України. – Київ. – 2014. – 314 с.

Панухник Яна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СТРУКТУР МУНІЦИПАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА РІВЕНЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Незважаючи на чималу кількість теоретичних досліджень, на практиці проблема інституцій залишається однією з найскладніших для розв'язання.

Відповідно до визначення одного з класиків інституційної економіки К. Норта, інституції – це правила, механізми, що забезпечують їх дотримання, і норми поведінки, які структурують взаємодію між людьми. Інституції є державними й приватними, саме вони формують базу інституційного середовища, у межах якої уряд, бізнес-структури та індивіди

взаємодіють одне з одним. Якість інституційного середовища значною мірою впливає на кожну групу учасників, на їхні інвестиційні рішення, організацію виробництва тощо.

Якщо не буде гарантоване право власності, бізнес не інвестуватиме в модернізацію активів, і надалі буде виводити капітал. Надмірне державне регулювання, бюрократія, нечесність при складанні держзамовлень не лише знижують ефективність роботи, а й призводять до значних економічних витрат бізнесу.

За висновками Світового банку, щорічно лише на хабарі витрачається близько 1 трильйона доларів США на рік, що відповідає трьом відсоткам глобального ВВП. Якщо ж спробувати оцінити всю суму економічних втрат унаслідок неефективних інституцій (нереалізовані інвестиційні проекти, нечесність при складанні держзамовлень, неефективні державні витрати), отримаємо число, яке перевищуватиме розрахунки Світового банку.

Інституції – основа ринкової економіки. Досвід економічного розвитку інших країн свідчить про те, що наявність ефективних і добре функціонуючих інституцій пов'язане кореляційним відношенням з економічним зростанням країни.

Використовуючи інструментарій економіко-математичного моделювання із застосуванням регресійного аналізу, на рис. 1 представлена залежність впливу рівня розвитку бізнесу муніципальних економічних систем на рівень функціонування інституцій в Україні.

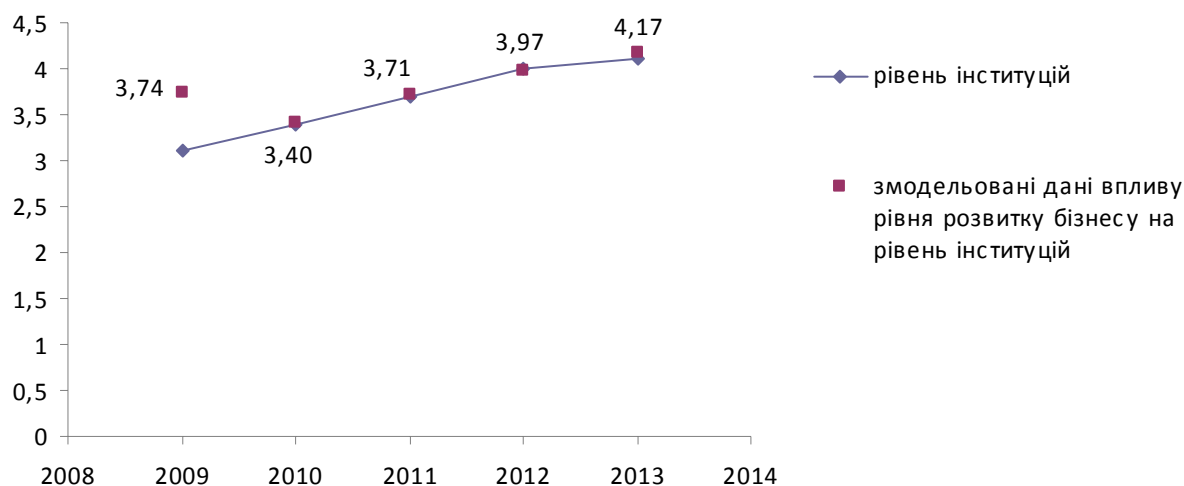


Рис. 1. Фактичні дані рівня інституцій та змодельована залежність впливу рівня розвитку бізнесу муніципальних економічних систем на рівень функціонування інституцій в Україні (Економічна модель представлена на основі даних джерел [1-5])

Регресійна залежність показників має наступне математичне представлення:

$$y = -7,04 + 2,83x . \quad (1)$$

Коефіцієнт детермінації даної регресійної моделі становить:

$$R^2 = 0,97, \quad (2)$$

дане значення є високим показником та вказує на адекватність побудованої моделі, та дозволяє на основі даної моделі робити дослідження впливу показників.

Коефіцієнт кореляції показників рівня інституцій по регіонах України та рівня розвитку бізнесу є також досить високим:

$$D^2 = 0,95, \quad (3)$$

що вказує на щільний зв'язок між показниками.

Крім економічної ефективності, якість суспільних і приватних інституцій багато в чому визначає здатність держави впливати на процеси всередині країни, проводити реформи, які є необхідними задля поліпшення різних аспектів національної конкурентоспроможності. Враховуючи те, що у 2010 році Україна стала на шлях активних перетворень, задеклароване покращення якості державних інституцій, а саме посилення гарантій захисту права власності, боротьба з корупцією, забезпечення незалежного й справедливого судочинства, не повинно втрачати заявленої пріоритетності реформ. Нерозвинуті інституції – це проблема, яка потребує негайного розв'язання (у першу чергу на муніципальному рівні, де безпосередньо здійснюють діяльність бізнес-структури), без її вирішення подальше просування України сходами конкурентоспроможності буде вкрай важким.

З досвіду інших країн, розв'язання проблеми неякісних інституцій – складне завдання, однак насправді вирішуване, якщо заздалегідь передбачити можливі труднощі й правильно розставити пріоритети.

Поліпшення функціонування інституцій на всіх рівнях економічного розвитку, у тому числі й муніципальному, значною мірою залежить від наявності міцної політичної волі. Реалізація реформи інституцій можлива лише за умови активної зацікавленості та взаємодії усіх сторін (уряду, підприємців, громадянського суспільства, ЗМІ).

Основні зусилля необхідно зосередити не лише на написанні «правильних» законопроектів, а й на тому, як найкраще їх втілити в життя. В українських реаліях багато прийнятих законодавчих актів так і залишаються формальністю, започатковані реформи не доводяться до завершення, а інституції часом взагалі не виконують своїх функцій.

Враховуючи національні (ментальні) відмінності й особливості історичного розвитку, реформування інституцій в Україні немає універсальних та готових до використання рецептів.

Інституції є різноманітними, тому з ними виникає чимало проблем, які вимагають витрат часу задля їх вирішення. Деякі можна вирішити досить швидко і реалізувати упродовж кількох місяців. Інші, пов'язані з традиціями і правилами, вкоріненими у

свідомості громадян, потребують зміни поколінь. Тому, втілюючи реформи, що вирішують проблему інституцій, необхідно розробляти механізм, який дозволяв би робити ці зміни стійкими в часі. Позитивні економічні явища, котрі з'являться унаслідок дії міцних і прозорих інституцій (підвищення довіри інвесторів, поліпшення інвестиційного клімату, зростання конкурентоспроможності та валового прибутку), позитивно впливатимуть як на економіку України в цілому, так і на розвиток окремо взятих муніципальних економічних систем [1-5].

Список використаних джерел:

1. Фонд «Ефективне управління»: Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2009: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/ua/reports/ukraine/2009>
2. Фонд «Ефективне управління»: Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2010: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/ua/reports/ukraine/2010>
3. Фонд «Ефективне управління»: Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2011: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/ua/reports/ukraine/2011>
4. Фонд «Ефективне управління»: Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/ua/reports/ukraine/2012>
5. Фонд «Ефективне управління»: Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/ua/reports/ukraine/2013>

СЕКЦІЯ 4. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖДЕРЖАВНИХ ВИМІРАХ

Бажанова Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

РЕЙДЕРСТВО, ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

На сучасному етапі проблема рейдерства в Україні вже багато років не втрачає своєї актуальності. Рейдерство є не тільки проблемою підприємців та суспільства, а й економічної безпеки держави в цілому. На сьогодні, в період реформ у державі питання ефективного захисту власників та інвесторів є не вирішеним.

Проблемами рейдерства займається багато вітчизняних вчених та практиків, таких, як С. М. Анісімов, Т. Бабич, М. В. Бондаренко, М. Грішенков, О. В. Осипенко, М. Г. Делягін, В. О. Мандибура, А.Й. Гуров, Ю. В. Конєва, І. Є. Мезенцева, С. Симаков, Є. Д. Стрельцова, А. Ю. Федоров, А.В. Чуясов, Р. А. Кірюшин, М. А. Кричевський та інші. Проте аналіз досліджень вчених свідчить про те, що не достатньо висвітленими залишаються питання регулювання рейдерства в Україні.

Для подальшого дослідження дамо визначення поняття «рейдерству». «Рейдер» і «рейдерство» – це слова іншомовного походження, що походять від англійського слова «raid» – напад, наліт. «Рейдерство», як поняття потрапило до нас із бізнесового словника [1, с. 41].

Донедавна таке поняття, як економічна безпека практично не використовувалось у вітчизняній економічній науці. Дослідження, які проводились характеризувались безсистемністю, вибіркоким та не виваженим підходом до розкриття деяких аспектів даної проблематики. На сьогодні, економічна безпека – є однією з найважливіших складових нормального функціонування підприємства, отримання прибутку, реалізації основних комерційних планів і цілей.

Аналізуючи вітчизняну літературу, можна знайти багато визначень терміну «економічна безпека підприємства». Наприклад, Олейников Є.А. зазначив, що економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [2]. Такі вчені, які займались дослідження даного питання, такі, як Ковальов Т. і Сухорукова Т. вважають, що економічна безпека - це стан захищеності діяльності

підприємства від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності [3], [4].

Економічне рейдерство загалом є великою загрозою державі, оскільки це загроза для інвестиційного клімату країни, а саме, загроза безпеки власності вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Проблема захисту власників є особливо важливою у період проведення реформ, оскільки, реформи потребують значного фінансування. На сьогодні, відбувається неконтрольований перерозподіл власності шляхом рейдерських захоплень на всій території України. В усіх областях країни, де функціонують фінансово привабливі підприємства спостерігається загрозна тенденція до росту фактів рейдерства.

Аналізуючи рейдерські захоплення за останні кілька місяців 2015 року, то їх кількість перевищила півсотні випадків, і це тільки згідно повідомлень за даними ЗМІ. Рейдерським атакам наражались такі підприємства, як Амстор, Тростянецький елеватор, Бахчисарайська райспоживспілка, ПП «Мединський», Краматорська металобаза, а також підприємства паливно-енергетичної галузі. Згідно з інформаційними повідомленнями на протязі найближчого часу прогнозують рейдерські атаки у хлібній промисловості та лотерейному бізнесі.

В Україні проблема рейдерства виникла в середині 90-х років минулого століття, і існує донині. Таку практику було запозичено в Російській Федерації, де рейдерські захоплення поширені набагато масштабніше.

Проблемами рейдерства в Україні є:

- недосконала процедура банкрутства;
- неврегульованість на законодавчому рівні;
- відсутність чіткого покарання за рейдерство;
- корумпованість державних органів;
- несформованість інституцій прав власності.

Велика проблема рейдерства в тому, що власник, який здобув підприємство внаслідок рейдерського захоплення не зацікавлений у розвитку бізнесу, залучення інвестицій. Його мета – власне збагачення.

Для подолання проблеми та захисту від рейдерства необхідно вжити низку заходів: прозорість діяльності підприємства; належна робота прокуратури, зміни в законодавстві, залучення представників різних організацій, що протидіють рейдерству, контроль з боку Вищої ради юстиції та інше.

Можна зробити висновок, що проблема рейдерства в Україні набула великих масштабів, і таким чином загрожує розвитку економіки країни, що в свою чергу набирає

статусу загрози національної безпеки країни. Отже, в першу чергу на боці захисту прав власників має виступати держава.

Список використаних джерел:

1. Панасенко Р.А. Щодо визначення поняття «рейдерство» / Р.А. Панасенко [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr_pravo/2009_4/files/LA409_35.pdf

2. Корієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.06.01 / А.В. Корієнко. – К., 2000. – 19 с.

3. Тимофеев Т.В. Экономическая безопасность и управление риском предприятий / Т.В. Тимофеев, Л.Г. Наумова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://btb-cons.ru/articles/?art_id=6.

4. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки / Т.М. Соколенко // Сучасна наука ХХІ століття: сьома міжнародна наук.-практ. інтернет-конф. : матеріали конф. – Київ, 2011

Винник Тетяна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСВІТА ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У СУСПІЛЬСТВІ

Рівень розвитку сучасного суспільства характеризується сприятливими умовами для розвитку особистості (людини) у всіх сферах суспільного життя. Сьогодні переважна більшість країн намагаються створити ідеальні умови для розвитку людини, усвідомивши важливість «human capital» у забезпеченні динамічності прогресивних змін в економіці. Слід зазначити, що ООН для оцінювання рівня розвитку окремої держави використовує три основні критерії: середню тривалість життя населення, рівень життя людей та рівень освіченості нації.

Освіта – це елементарна передумова економічного та політичного розвитку, єдино вірний шлях до демократії та соціальної справедливості. Яскравим прикладом формування вищими навчальними закладами нового креативно мислячого й морально вмотивованого покоління, яке має відповідні знання і компетентності є «Революція гідності» в Україні (21 листопада 2013 р.), ініційована студентами, які вийшли на вулиці Києва на знак протесту щодо рішення Кабінету Міністрів України про призупинення процесу підготовки до

підписання Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом. Передувала фундаментальним суспільно-політичним зрушенням «Помаранчева революція», яка теж розпочалася з протесту середнього класу проти фальсифікації на виборах Президента (листопад-грудень 2004 р.). Слід також сказати про «Арабську весну» – серію масових вуличних протестів, революцій та внутрішніх військових конфліктів у низці арабських країн Північної Африки, що почалися наприкінці 2010 року в Тунісі з, так званої, «Жасминової революції» й тривають у деяких країнах донині. На території декількох держав революції розгорнулись навіть до масштабів громадянської війни (Сирія, Лівія).

Важливу роль у формуванні суспільної думки в Україні та країнах Північної Африки відіграли політичні та соціально-економічні проблеми, такі як дефіцит демократії, поглиблення нерівності між найбагатшими та найбіднішими, низька заробітна плата, високий рівень безробіття, зростання цін на продукцію першої необхідності, диспропорції в економіці тощо. Найбільш вразливою виявилась молодь, що не мала можливостей реалізувати себе, в той час, коли малочисельна частина суспільства – політична еліта – користувалася усіма благами, поринувши у корупцію та безвідповідальність.

Спільним для вказаних актів непокори – «Революції гідності» в Україні та «Арабської весни» – є протест студентів та інтелігенції – лікарів, інженерів, вчителів, – яких правлячі режими позбавили шансів на майбутнє, боротьба освіченого прошарку суспільства за участь в ухваленні рішень, за вільний доступ до ринку праці, за реальні перспективи.

З метою доведення залежності зміни ознаки (суспільно-політичного ладу) від суттєвих для неї чинників (зокрема, рівня освіченості громадян) розрахуємо коефіцієнт варіації (V), який є критерієм типовості середньої. Чим більший коефіцієнт варіації, тим менш однорідною є сукупність і тим меншою є типова середня для даної сукупності. Сукупність кількісно однорідна, якщо коефіцієнт варіації не перевищує 33%. Країнами-репрезентантами для проведення необхідних розрахунків стали Україна та країни Близького Сходу. За результатами розрахунків розмах варіації становить 19,5052 %, коефіцієнт варіації $V = 13,93\%$, що свідчить про однорідність сукупності, тобто підтверджує детермінацію масових протестів зростанням рівня освіченості населення, їх кращою поінформованістю.

Разом з тим, «для встановлення правильної системи освіти потрібна зміна соціальних умов, з одного боку, а з іншого, для того, щоб змінити соціальні умови, потрібна відповідна система освіти» (К. Маркс). Для обґрунтування діалектичного взаємозв'язку між рівнем освіченості суспільства та основними соціально-економічними факторами розвитку держави – середньою тривалістю життя, рівнем злочинності та рівнем доходів, – розрахуємо коефіцієнти кореляції.

На підставі аналізу рівнянь трьох регресивних моделей, побудованих на вибірці країн Східної Європи, в тому числі України, та країн Близького Сходу можна зробити висновок, що між коефіцієнтом рівня освіченості громадян та показниками тривалості життя та рівня доходу існує прямий щільний зв'язок – при зростанні коефіцієнта освіченості збільшується тривалість життя та зростає розмір доходу. Значення коефіцієнтів детермінації ($R^2 = 0,9395$ та $R^2 = 0,9171$ відповідно) свідчить про те, що збільшення тривалості життя на 93,95% зумовлюється зростанням показника освіченості громадян, а зростання рівня доходу на 91,71% пов'язане зі зростанням освіченості громадян.

Між кількістю молоді із вищою освітою (в розрахунку на 100 тис. громадян) та рівнем злочинності зв'язок обернений середній – збільшення кількості високоосвічених громадян зумовлює зменшення рівня злочинності. Коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,2002$) відображає зменшення злочинів у 20,02% випадків.

Таким чином, постійно зростаючі соціально-економічні та культурні потреби сучасних і майбутніх поколінь залежать, зокрема, від рівня освіченості громадян та сукупного інтелекту нації. Доведено, що зміна усталених суспільно-політичних устроїв, покращення економіко-соціальних умов стала можливою лише за умови зростання рівня освіченості та поінформованості громадян.

Гнатишин Роман

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В економіці України спостерігають скорочення інвестиційної активності більшістю національних суб'єктів господарювання та пасивністю іноземних інвесторів при вкладанні коштів у її розбудову. Економічне середовище України є розбалансованим, нестабільним, що обумовлює його високу ризикованість та свідчить про формування несприятливого інвестиційного клімату. Наслідками згорання інвестиційної діяльності в Україні є порушення відтворювального процесу, в результаті чого вітчизняна економіка, маючи матеріало-, енерго-, та капіталомістке виробництво, стала практично нечутливою до вимог науково-технічного прогресу [1]. Нині національна економіка характеризується значним техногенним навантаженням, недостатнім розвитком виробництв із закінченим технологічним циклом, що негативно впливає на рівень її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Необхідність виходу України із економічної кризи шляхом докорінної реструктуризації народного господарства зумовлює необхідність залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

Серед основних проблем низької інвестиційної активності в Україні варто зазначити наступні [2]:

- законодавча нестабільність;
- відсутність чіткої державної стратегії щодо залучення інвестицій;
- значний податковий і адміністративний тиск на суб'єктів господарювання;
- неврегульованість питань захисту прав власності інвесторів;
- високий рівень корумпованості в органах державної влади;
- нестабільність роботи фінансової системи країни;
- неготовність підприємств здійснювати реальні ефективні інвестиції навіть у конкурентоздатні інноваційні проекти;
- незначні обсяги фондового ринку;
- низький рівень платоспроможності в країні;
- забезпечення іноземних інвесторів інформацією щодо чинного законодавства в сфері іноземного інвестування.

Основними напрямками активізації залучення іноземних інвестицій в економіку України варто відзначити наступні [2, 3]:

1. Вирішення питань щодо чіткого визначення пріоритетних сфер, напрямів інвестування в ті галузі економіки, які забезпечують розширене відтворення, швидку віддачу та підвищення життєвого рівня населення.
2. Формування сприятливого інвестиційного іміджу через організацію та участь в міжнародних виставках, ярмарках, інвестиційних проектах, публікації в міжнародних друкованих виданнях відповідного профілю.
3. Сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури (інвестиційних фондів, аудиторських та страхових компаній).
4. Покращення інформаційного забезпечення іноземних інвесторів про потенційні можливості інвестування.
5. Підтримка малого підприємництва, оскільки малий та середній бізнес дозволяють використовувати інвестиційний потенціал територій, створювати конкурентне ринкове середовище, швидко реагувати на споживчі потреби і кон'юнктуру ринку, розширюють мережу видів діяльності, орієнтуються на регіональну та місцеву специфіку.
6. Сприяння розвитку фондового ринку з метою активізації участі іноземних інвесторів у процесах приватизації, зокрема шляхом здійснення портфельних інвестицій.

7. Створення спеціальних (вільних) економічних зон, що сприятиме залученню коштів на розвиток окремих територій і галузей.

8. Забезпечення ефективного регулювання розвитку економіки як на регіональному, так і галузевому рівнях, підтримування перспективних галузей, що випускають конкурентоспроможну продукцію, пошук власного місця на світових ринках, інтегруючись у систему світової економіки.

9. Активізація механізмів залучення іноземних інвестицій, особливо з прикордонних територій сусідніх країн ЄС, для чого необхідно використовувати чинник транскордонного співробітництва.

Іноземні інвестиції є тим ресурсом, який сприятиме підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, а, отже, й розвитку відповідних територій і міст, поліпшенню соціального захисту громадян. При втіленні пріоритетних заходів, зазначених вище, будуть створені можливості для покращення інвестиційного клімату в державі і, відповідно, збільшиться потік прямих іноземних інвестицій уже в найближчому майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Буряк С. В. Активізація інвестиційної діяльності в перехідній економіці України / С. В. Буряк. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Київ – 2001. – 29с.

2. Шумська І. Основні проблеми і напрями активізації інвестиційної діяльності підприємств в Україні / І. Шумська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wp.viem.edu.ua/konf2/art.php?id=0522>

3. Кирилюк Т. І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан і перспективи подальшого розвитку / Т. І. Кирилюк, П. С. Омелаєнко, Ю.В. Вербицька. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2012/Economics/4_108584.doc.htm

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Вищі навчальні заклади України сьогодні мають великий брак коштів для свого успішного функціонування. Це вимагає пошуку альтернативних шляхів та джерел фінансового забезпечення вищої освіти в Україні.

Реформа у фінансуванні системи вищої освіти України має відбуватися як на інституційному рівні так і стосуватися кожного окремого студента. Державна фінансова політика повинна бути спрямована на розвиток і підтримку вищої освіти в усіх її аспектах.

На системному рівні наші політики та уряд повинні на кінець зрозуміти важливість вихідних результатів вищої освіти для економіки, суспільства, добробуту нації та конкурентоспроможності країни, залишився залишковий принцип фінансування вищої освіти. Відповідно, це вимагає зусиль по підвищенню ефективності інвестицій в освіту, які за результатами оцінок ОЕСР дають віддачу від 6% до 24% залежно від країни та віку осіб, що здобувають вищу освіту. Як бачимо, норма прибутку від вкладень в освіту є досить високою як для держави так і для індивідуума. В окремих випадках вона перевищує середню норму прибутку для виробничих підприємств. Такий вид інвестицій є доцільним у всіх аспектах, оскільки вони завжди приносять економічні і соціальні вигоди.

На студентському рівні слід ширше запроваджувати й використовувати гранти та різноманітну фінансову підтримку для студентів, стимулюючи їх до кращих результатів у навчанні, підвищуючи особисту відповідальність за участь у навчальному процесі. На жаль, в Україні активно не застосовується кредитування студентів для здобуття вищої освіти. Формально відомо що такий вид кредитування існує, однак на практиці він не знайшов широкого застосування. Тому потребує вдосконалення сам механізм надання, одержання а повернення кредитів для навчання. Для підтримки талановитої студентської молоді доцільно впроваджувати премії, навіть для студентів платної форми навчання, розмір яких доцільно переглядати за результатами кожної сесії.

Також у реформі фінансування вищих навчальних закладів повинні брати участь підприємства та установи, які бажають готувати для себе відповідних спеціалістів. У цьому випадку доцільно запровадити систему податкових знижок для таких підприємств.

Найвищою є норма прибутку від вкладень у вищу освіту в таких країнах як Бельгія, Великобританія, Норвегія, Фінляндія, тому варто вивчити досвід цих країн та

імplementувати основні положення, які можуть бути застосовані до реалій української економіки.

Реформування фінансової сфери вищої освіти в Україні має враховувати підвищення якості навчання та розширення доступу до освіти для всіх бажаючих. Коли говоримо про підвищення якості вищої освіти, то в першу чергу маємо на увазі підготовку фахівців відповідно до вимог сучасного ринку праці.

Вищі навчальні заклади України не повинні стояти осторонь від процесу формування нового виду ресурсів – капітал, заснований на знаннях (Knowledge-based capital). Першочерговий вплив на людину, як носія капіталу, заснованого на знаннях, має освіта. Тому, формування такого капіталу є можливим через інвестиції в освіту, результатом якої стають наукові дослідження та інновації, що у сукупності знаходяться в серці економіки знань і є двигуном довгострокового зростання.

Інвестиції в освіту, дослідження та інновації генерують капітал, заснований на знаннях, що робить ключовий внесок в продуктивність та конкурентоспроможність націй.

Тому, уряд України задля свого економічного зростання повинен враховувати дані тенденції у формуванні державної фінансової політики, всебічно сприяти розвитку освіти, яка втілюється у наукових дослідженнях та інноваціях, а також приділяти належну увагу людським ресурсам, котрі є носіями капіталу, заснованого на знаннях.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21>.
2. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
3. OECD (2013), OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, OECD Publishing. [Electronic resource] / Access' regime: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en.
4. OECD (2015), Education Policy Outlook 2015: Making Reforms Happen, OECD Publishing. [Electronic resource] / Access' regime: http://www.oecd.org/edu/EPO%202015_Highlights.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ СПІВПРАЦІ УКРАЇНА-НАТО

Одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики України є розвиток особливого партнерства з НАТО. НАТО — це альянс, який працює за принципом колективної оборони як основи для збереження миру та забезпечення майбутньої безпеки у світі. Спроможність Альянсу виконувати свої завдання залежить від високого ступеня координації та планування як на політичному рівні, так і в галузі оборони.

Відносини між Україною і НАТО почали розвиватися ще на початку 90-х років ХХ ст. Починаючи із 2014 року, внаслідок російсько-українського конфлікту, співробітництво між Україною і НАТО у низці ключових галузей було активізовано.

Основоположними документами, що визначають відносини між Україною та НАТО, є Хартія про особливе партнерство між Україною та Організацією Північноатлантичного договору (9 липня 1997 р.) та Декларація про доповнення Хартії про особливе партнерство (21 серпня 2009 р.).

Станом на сьогодні розвиток відносин з НАТО зосереджується на досягненні максимальної сумісності у військовому та оборонному плані, реформуванні сектору безпеки і оборони.

Політичний діалог України з Альянсом забезпечується шляхом двосторонніх контактів на всіх рівнях. Головним механізмом розвитку двостороннього діалогу є Комісія Україна – НАТО (КУН), створена в 1997 р. на виконання положень Хартії про особливе партнерство.

2 грудня 2014 р. у штаб-квартирі НАТО відбулося засідання Комісії Україна-НАТО на рівні міністрів закордонних справ. За результатами засідання ухвалено Спільну заяву КУН.

Ключовим системним документом розвитку співробітництва з НАТО та важливим інструментом здійснення реформ в Україні є Річні національні програми співробітництва Україна – НАТО (РНП), перший цикл імплементації яких був розпочатий у 2009 році. Особливе партнерство з НАТО є невід’ємною складовою євро-інтеграційного курсу України. У цьому зв’язку Україна продовжує розглядати РНП як ефективний інструмент для здійснення євро-інтеграційних реформ.

Для розвитку практичного співробітництва під егідою КУН створено 5 спільних робочих груп Україна-НАТО (СРГ): з питань воєнної реформи; оборонно-технічного

співробітництва; економічної безпеки; планування на випадок надзвичайних ситуацій цивільного характеру; науки і захисту довкілля [1].

Основною платформою, на якій здійснюється взаємодія України з НАТО в оборонній сфері, залишається Спільна робоча група Україна – НАТО з питань воєнної реформи. Під егідою СРГ ВР функціонує низка проєктів, що сприяють реформуванню сфери безпеки і оборони, у тому числі: з подолання корупції, професійної підготовки цивільного персоналу сектору безпеки та оборони, реформування системи військової освіти в Україні, перепідготовки та соціального захисту військовослужбовців.

Продовжується участь Збройних сил України у поточних операціях Альянсу в Афганістані (Міжнародні сили сприяння безпеці), Косово (Багатонаціональні сили КФОР).

Співробітництво України з НАТО як один із напрямів безпекової політики нашої держави спрямований на досягнення високих стандартів країн-членів Альянсу, взаємовигідну практичну взаємодію України з Альянсом у подоланні традиційних та нових викликів і загроз, а також на забезпечення належного місця і впливу України в міжнародній безпековій системі.

Населення по-різному ставиться до співпраці Україна-НАТО. Ще декілька років тому більшість українців виступали «проти» такого партнерства. Але у зв'язку з вторгненням російських військ в Україну в березні 2014 року думка українців щодо приєднання до НАТО різко змінилася, зокрема, за результатами опитування «інтернет-референдуму» 69% українців-користувачів інтернету виступили за вступ до НАТО, 31% — проти.

Звичайно, існує чимало позитивів і недоліків у співпраці Україна-НАТО, але беззаперечним є те, що відносини між Україною та НАТО мають вагомим стратегічне значення для гарантування миру та безпеки на євроатлантичному просторі. Проте вирішення питання про вступ України до НАТО ускладнюється низкою невирішених внутрішніх проблем. Зміна ситуації навколо цієї проблеми залежить від дій самої України, від її здатності від слів перейти до конкретних дій з реалізації програми демократичних перетворень, прискорення економічних і політичних реформ, проведення чітко зорієнтованої геополітики на входження до європейських економічних і політичних структур.

Список використаних джерел:

1. Міністерство закордонних справ / Участь в міжнародних організаціях: [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Однією з основних проблем української економіки є гостра нестача капіталу, що в свою чергу не дозволяє повністю розкрити та використати наявний ресурсний і виробничий потенціал нашої країни. Найбільш ефективним вирішенням цієї проблеми є залучення іноземного капіталу шляхом інвестування, причому найбільшого пріоритету в цьому контексті набувають прямі іноземні інвестиції (Foreign direct investment (FDI)). Згідно методології Міжнародного валютного фонду і Організації економічного співробітництва та розвитку «інвестиції вважаються прямими, якщо здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни. Їх характерними ознаками є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, і вони виступають у формі акціонерного капіталу і коротко- та довгострокових міжфірмових позик» [1].

Проте, поточна динаміка свідчить про значне скорочення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Згідно даних Держкомстату обсяг прямих іноземних інвестицій у 2014 році скоротився до рівня 45916 млн. дол. США. Різниця у порівнянні з 2013 роком склала понад 11 млрд. дол. США, що становить 20%. Щоправда, при визначенні об'єму прямих іноземних інвестицій за минулий рік Державним комітетом статистики не брались до уваги дані щодо анексованого Криму.

Різне скорочення прямих іноземних інвестицій пов'язане не тільки з анексією Криму та військовими діями на сході нашої країни. Якщо аналізувати причини низької активності іноземних інвесторів в розрізі розвитку національної економіки протягом останніх років, ми зможемо виділити цілу низку глибоких системних проблем, що гальмують не лише інвестиційні процеси, а й розвиток економіки та суспільства в цілому.

Слід зазначити, що в процесі визначення проблем пов'язаних із залученням іноземних інвестицій, важливе значення має вивчення бачення цієї проблеми самим бізнес середовищем. Це дозволить виокремити найбільш гострі аспекти цього питання. В цьому контексті надзвичайно корисним та інформативним є Індекс інвестиційної привабливості України.

Індекс інвестиційної привабливості (ІІП) - це оцінка інвестиційної привабливості України, що проводиться Європейською Бізнес Асоціацією і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації [2].

Європейська Бізнес Асоціація (ЄБА) була заснована у 1999 році як форум для обговорення та вирішення проблем, з якими зустрічаються бізнесмени в Україні. Ця ініціатива ділових людей, які побачили переваги та користь від спільних дій європейської бізнес спільноти в Україні була підтримана Європейською Комісією.

На даний час Європейська Бізнес Асоціація об'єднує близько 900 європейських, українських та міжнародних компаній. Вона є провідною організацією міжнародного бізнесу в Україні, пропонуючи своїм членам ряд корисних можливостей, зокрема:

- колективний захист інтересів у центральних та місцевих органах державного управління України, в іноземних та міжнародних організаціях;
- можливість брати участь у процесі прийняття рішень на рівні Європейського Союзу через тісні робочі стосунки з Європейською Комісією та посольствами країн Європейського Союзу у Києві;
- регулярну інформаційну підтримку щодо процесів, які впливають на ведення бізнесу в Україні, а також семінари та презентації тощо.

Європейська Бізнес Асоціація діє як незалежна установа та неприбуткове об'єднання юридичних осіб. Ключова місія Асоціації полягає у представництві інтересів європейських та вітчизняних інвесторів в Україні, а також реалізації заходів спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату в нашій країні.

Реалізація місії та завдань Асоціації визначили потребу в розробці Індексу інвестиційної привабливості України. Основна мета визначення ІІІ - дати оцінку інвестиційному клімату в країні, зокрема, його привабливості як для інвесторів, що вже знайшли себе на цьому ринку, так і для тих хто лише входить в Україну. Об'єкт дослідження: інвестиційний клімат як сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших факторів, які в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання.

Індекс інвестиційної привабливості розраховується як середнє арифметичне оцінок п'яти запитань (за п'ятибальною шкалою), на які відповідають керівники компаній-учасниць Європейської Бізнес Асоціації. Наведемо ці запитання:

- як Ви оцінюєте інвестиційний клімат в Україні?
- як Ви оцінюєте поточний інвестиційний клімат для Вашої компанії у порівнянні з попередніми трьома місяцями?
- які Ваші очікування щодо інвестиційного клімату в Україні на наступні три місяці?
- чи прибутковим, на Ваш погляд, буде для нових учасників ринку інвестування в Україні протягом наступних трьох місяців?

- які Ваші очікування щодо бізнес середовища у Вашій основній галузі діяльності на наступні три місяці?

Респонденти відповідають на питання, після чого відповіді аналізуються, використовуючи п'ятибальну систему. Опитування компаній-членів Асоціації відбувається щоквартально, це дає можливість відстежити Індекс в динаміці. Дослідження в межах кожного кварталу має назву «хвиля». На сьогоднішній день вже відбулось 27 «хвиль» дослідження та визначення ІІІ, остання з яких за перший квартал 2015 року.

За підсумками першого кварталу 2015 року Індекс інвестиційної привабливості України становить 2,51, що фактично відповідає попередньому значенню Індексу за четвертий квартал 2014 р., коли даний показник становив 2,5. Взагалі слід зазначити, що минулого року спостерігалась негативна динаміка ІІІ, в першому кварталі цей показник становив - 2,72, у другому - 2,74, у третьому - 2,65.

За підсумками дослідження Індексу інвестиційної привабливості України у першому кварталі 2015 р., його автори роблять наступні висновки:

- основна частина опитаних респондентів (85%) не помітила позитивних зрушень в Україні та незадоволені поточним станом справ;

- поточний показник Індексу (2,51) не перевищив до кризовий рівень 2011 року та перебуває в негативній площині (нижчий трьох балів);

- 22% опитаних топ-менеджерів визначили як позитивне явище початок дерегуляційних процесів в Україні, проте, на їх думку, влада повинна прискорити цей процес та приділити більшу увагу практичним процесам дерегуляції;

- 46% респондентів вважають, що на даний час інвестиційний клімат в Україні став гіршим ніж у грудні 2014 року;

- 47% опитаних не очікують поліпшення у другому кварталі 2015 р. тощо [2].

Узагальнюючи результати проведеного в процесі визначення ІІІ дослідження, ми отримуємо перелік основних проблем які викликають найбільше занепокоєння у інвесторів, а саме: нестабільність валютного ринку, податковий тиск та додаткові імпорتنі мита, відсутність реформ і неефективність чиновників середнього рівня. Саме через вирішення цих проблем лежить шлях до зростання інвестиційної привабливості економіки України, а відповідно і до зростання обсягів прямих іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Реверчук С. К. Інвестологія: наука про інвестування: [Навч. посібник] / С. К. Реверчук, Н. Й. Реверчук, І. Г. Скоморович [та ін.]. – Атіка, 2001. – 264 с.
2. Офіційний веб-сайт Європейської Бізнес Асоціації. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>. - Назва з екрану.

ЖИТЛОВО-ОРЕНДНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стратегічним напрямом інноваційно-інвестиційного розвитку житлово-кооперативного сектору економіки України є житлово-орендний. Вважаємо, що, як і житлово-будівельний, він є надзвичайно актуальним і важливим у сучасних умовах. Цьому є кілька пояснень.

1. Протягом 2009-2015 рр. в Україні зменшилися обсяги будівництва нового житла. В Україні за 2013 р. було збудовано лише 6,8 млн. кв. метрів нового житла – по 0,15 «квадратів» на одного жителя в рік. В країнах з розвинутою економікою будують в 5-10 разів більше, ніж в Україні [1, с. 10].

Спочатку це було викликано дією світової економічної кризи, потім ситуація погіршилася у зв'язку зі зміною влади у лютому 2014 р., політичними подіями літа-осені 2014 р. (вибори Президента, Верховної Ради, формування Кабінету Міністрів), захопленням Російською Федерацією Криму. «Втеча» іноземного капіталу з України, і, особливо, бойові дії в Донецькій та Луганській областях, звісно, також не сприяли зростанню будівництва нового житла.

2. В умовах банківської кризи, значного відтоку депозитів, суттєвого збільшення частки проблемних кредитів, переважна більшість українських та іноземних банків відмовлялася від іпотечного кредитування.

Навіть ті банки, що продовжували надавати кредити, почали з більш суворими вимогами підходити до позичальників, збільшили відсоткову ставку за користування кредитом.

3. За умов складної економічної ситуації відбувалося скорочення рівня заробітної плати, збільшення безробіття, зростання цін на предмети першої необхідності та комунальні послуги. В цій ситуації відбувалося зменшення рівня заощаджень, більшість українців були не здатні купувати житло.

4. Для тих, хто не мав можливості придбати житло, завжди існувала можливість оренди. Слід відзначити, що традиційно українські робітники, студенти, інші малозабезпечені верстви населення орендували житло. Наприклад, у кінці XIX – на початку XX ст. переважна більшість ремісничих робітників м. Києва проживала в найманих квартирах. Але поняття «квартира» тут потребує уточнення. З них лише 40% були справді

окремими квартирами – здебільшого однокімнатними; решта знімала кімнати, а то й пів кімнати, закуток чи ліжко. Жили вони, звісно, у страшній тисняві, але іншого виходу не було – доводилося заощаджувати. найдешевше – буквально кілька копійок за ніч або зовсім даром – обходилися нічліжні притулки, але їх було мало, тож охочі потрапити туди займали довгі черги ще засвітла.

Домовласники в гонитві за «наваром» підтримували надто високі тарифи. Як свідчила статистика, за дорожнечею житла Київ займав одне з перших місць у світі. Місячна оренда окремої однокімнатної квартири з кухнею обходилася киянину в середньому в 12,8 руб. За двокімнатну він мав викласти вже 15,24 руб., тоді як парижанин у перерахуванні на рублі витрачав на ті ж кімнати 12,4 руб., лондонець – 12 руб., берлінець – 11,44 руб. У міру збільшення кількості кімнат різниця ставала ще разючішою: за трикімнатну квартиру, приміром, у Києві платили 24,11 руб. У Парижі – 14,8 руб., у Лондоні – 15 руб., у Берліні – 16,64 руб. (Це при тому, що середній показник заробітної плати кваліфікованого київського робітника-чоловіка у 1913 р. становив на рік 445 руб. 11 коп. [2, с. 69]).

6. Європейські та американські традиції оренди житла поступова приходять і в нашу країну. (У Європі до 60% громадян проживають у орендованих будинках і квартирах, у США – 35% населення [1, с. 10]).

7. Дослідники відзначають, що в Україні «...з 2014 р. намітився попит на квартири великої площі (100-120 кв. м.), що купуються для створення в них «міні-готелів»... і з 2015 р. повертається практика, так званих, доходних будинків, що були дуже популярні у Києві на початку ХХ століття. Найбільш відомий з них – дім з Химерами архітектора Городецького. Деяким його прообразом стане прибутковий будинок Elyseum, будівництво якого, неподалік від проспекту Перемоги у Києві, розпочала львівська компанія «Ріел» [3]. Планується, що квартири у цьому будинку, починаючи з 2 по 14 поверх будуть продаватися виключно інвесторам, котрі зможуть здавати, так звані «сьюти» (їх площа складе від 29 до 36 кв. м.) в оренду. Збережеться попит на квартири площею 80-120 кв. м. Вони здаються у вигляді хостелів, або так званих «sharehouses», тобо сучасних комуналок де проживають кілька сімей [4].

Інвестори купують житло виключно для подальшої здачі в оренду. Орендар отримує сучасну квартиру поблизу центру міста і за гроші, співставні з орендою малометражної квартири на околиці. «Орендна плата фіксована, налагоджена інфраструктура (прання, прибирання, харчування та інші побутові потреби), соціальний склад будинку однорідний», – розповідає співзасновник компанії Kiev Standard Олег Перегинець. Причому, вже з першого року, особа, що купила «метри» у доходному будинку, починає заробляти щомісячно [3].

Таким чином, в умовах недостатнього фінансування державних житлових програм необхідно запровадити нові інноваційні механізми. Найбільш прийнятною схемою для вирішення поставлених завдань є запровадження житлово-орендних кооперативів. Для ефективного функціонування житлово-орендних кооперативів необхідне якісне наповнення інноваційно-інституційного змісту даного механізму.

Список використаної літератури:

1. Новосвітняя Е. Иван Салий: «Надо восстановить в столице квартирную очередь. Государство имеет моральные обязательства перед людьми, ожидающими жилье по 15-20 и более лет» / Екатерина Новосвітняя // Факты. – 2014. – 16 мая – С. 10.
2. Кальницький М. Хліб без видовищ / Михайло Кальницький // Контракти. – 2007. – № 14. – С. 68–71.
3. Что будет с ценами на недвижимость в 2015 году? [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://news.address.ua/chto-budet-s-tsenami-na-nedvizhimost--v-2015-godu-10381/>
4. Костицын П. Метры дорогие: что происходит с рынком недвижимости [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://politica-ua.com/metry-dorogie-chto-proisxodit-s-rynkom-nedvizhimosti/?72771>

Лужняк Христина, Ціх Галина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЕКОНОМІКА ОСВІТИ ЯК ГАЛУЗЬ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНА НАУКА

В Україні освіта є могутнім фактором розвитку духовної культури українського народу, відтворення продуктивних сил суспільства. Ця гуманітарна сфера спрямована на забезпечення фундаментальної наукової, загальнокультурної, професійно-практичної підготовки особистості, формування інтелектуального потенціалу нації та всебічний розвиток особистості як найвищої цінності суспільства, тому потребує дієвої підтримки з боку держави.

Економічне значення освіти зазвичай вбачають у її активному впливі на розвиток виробничих сил країни, на підвищення ефективності суспільної праці. Головна роль освіти полягає в тому, що вона охоплює специфічну галузь народного господарства.

Під галуззю економіки розуміється якісно однорідна сукупність підприємств, закладів та інших господарських одиниць, що характеризуються схожістю умов праці (виробництва),

професійного складу кадрів, продукцією та послугами, що виробляються. Освіта як галузь являє собою систему освітніх закладів, організацій та підприємств, що здійснюють, головним чином, освітню діяльність, спрямовані на задоволення потреб населення в освітніх послугах і підготовку кваліфікованих робітників. Таке визначення галузі дозволяє з одного боку, називати її економікою освіти, а з іншого – розглядати як складну систему. Найбільшими елементами економіки освіти є продуктивні сили та виробничі відносини галузі освіти.

Освіта як сфера економічної діяльності, по-перше, має свою продуктивну природу, вона здатна приносити віддачу і в короткостроковому періоді у вигляді зростання доходу та прибутку, і, особливо, в довгостроковому, що зумовлює специфічне значення інвестицій в освіту як високорентабельних. Діяльність освіти як системи передбачає необхідність налагодження власного ефективного механізму функціонування [3].

Огляд вітчизняної економічної літератури засвідчив, що в роботах українських учених О. Грішнєвої, М.Долішнього, Г.Дмитренка, С. Злупка, І. Каленюк, І.Кравченко, В.Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, В. Новікова, В. Онікієнка, І. Петрової, С. Пирожкова, А. Чухна та ін. наголошується на тому, що серед чинників соціально-економічного зростання важливу роль відіграє освіта, яка визначає якість людського капіталу [1,3,4].

Економіка освіти - важлива галузь системи економічних наук. Вона належить до наймолодших економічних наук. Її предмет можна визначити так: це наука про специфіку продуктивних сил і виробничих відносин у галузі, що створює освітні послуги і задовольняє потреби особистості і суспільства в них при обмежених ресурсах, які виділяються для цих цілей. Вона досліджує і виявляє особливості дії економічних законів і категорій у сфері навчання і виховання підростаючого покоління, підготовки кваліфікованої робочої сили, підвищення освітнього і культурно-технічного рівня населення.

Сьогодні, наука про економіку виступає як складний комплекс економічних знань, що складається із чотирьох великих груп економічних наук:

- економічна теорія (політекономія);
- галузеві економіки (промисловість; сільське господарство, будівництво, освіта та інші);
- міжгалузеві або функціональні економіки (фінанси і кредит, грошові обороти, статистика, економіка праці);
- на меті економічних наук (управління н/г, маркетинг, менеджмент, економічна історія, економічна географія).

Об'єктивними передумовами виникнення і розвитку економіки освіти є, по-перше, становлення системи освіти як самостійної та специфічної галузі господарства. По-друге, розгортання НТР, що зумовила істотне розширення масштабів освіти, значне збільшення

витрат на неї, посилення впливу освіти на темпи економічного зростання. Суб'єктивними факторами створення економіки освіти були теоретичні, методологічні й методичні розробки західних економістів з економічних проблем освіти, перетворення її на окрему навчальну дисципліну, що викладається у багатьох університетах розвинених країн світу.

Об'єктом економіки освіти є своєрідні продуктивні сили та економічні відносини, характерні для організації і проведення процесу освітньої діяльності.

Суб'єктом дослідження і вивчення в економіці освіти виступають люди, велика частина населення, що тією чи іншою мірою включена в освітню трудову діяльність. Власне економічні відносини, що складаються між різними суб'єктами з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання освітніх послуг, багатогранні і виходять за межі системи освіти. До цих відносин можна зарахувати такі: відносини між державою й окремим працівником; між суспільством і зайнятими в системі освіти, а також в окремих її ланках і навчальних закладах; між педагогічними колективами й учнями тощо.

Економіка освіти виступає складовою всієї системи економічних наук. Тому логічним виступає застосування загальнонаукових і специфічних методів економічного аналізу при дослідженні предмету цієї дисципліни. Загальнонаукові методи економічного дослідження, і, перш за все, — діалектичний метод, розглядають економіку освіти в стані постійного розвитку, в її взаємозв'язку та взаємозалежності від економіки всього суспільства. При дослідженні специфіки економічної діяльності у сфері освіти використовуються також такі методи, як метод наукової абстракції, аналізу і синтезу, системно-структурного аналізу, єдності кількісного та якісного аналізу та інші.

Вона досліджує специфіку продуктивних сил та виробничих відносин, особливості дії економічних законів та категорій у сфері виробництва освітніх послуг. Наукою вивчається місце і роль системи освіти в економіці, організаційно-економічний механізм функціонування освіти, фінансування освітньої діяльності та соціально-економічна ефективність освітньої діяльності для суспільства.

Виділення економіки освіти в окрему економічну науку зумовлено реальною потребою дослідження економічного механізму системи підготовки громадян до участі в суспільному житті. Для того, щоб освіта стала потужним фактором сталого економічного та соціального розвитку країни, необхідно усвідомлювати її реальні можливості, розуміти механізм перетворення витрат на освіту у високодохідні інвестиції та передбачувати конкретні шляхи підвищення ефективності цих витрат[3].

Отже, економіка освіти — це економічна наука, що вивчає специфічні виробничі відносини та економічний механізм функціонування системи освіти, її економічну роль в процесі розширеного відтворення та забезпечення суспільного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. — К.: Тво “Знання”, КОО, 2001. — 254 с
2. Економіка освіти : Проблеми, інновації сучасного розвитку / В. Я. Бобров, О. С. Падалка // Наукова енциклопедія освіти / АПН України ; головний ред. В. Г. Кремень. — К. : Хрінком Інтер, 2008. — 1040 с
3. Каленюк І.С. Економіка освіти: Навч. посіб./ І.С. Каленюк. — К.: Знання України, 2003. — 316 с.
4. Каленюк І. С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку. — К.: ТОВ “Кадри”, 2001. — 326 с.
5. Кремень В. Г. Освіта і наука в Україні – інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати / В. Г. Кремень. – К. : Грамота, 2005. – 448 с. 27. Куклін О. В. Економічні аспекти вищої освіти / О. В. Куклін. – К. : Знання України, 2008. – 331 с.

Мариненко Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСНОВНІ АСПЕКТИ АДАПТАЦІЇ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Основним елементом європейської інтеграції України, а також одним з найважливіших аспектів співробітництва і зміцнення економічних зв'язків між Україною та Європейським Союзом (ЄС), є досягнення певного рівня узгодженості вітчизняного законодавства з *acquis communautaire* (добробок Спільноти, “надбання Союзу”) – правовою системою ЄС. Це передбачено Угодою про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами (Європейським Союзом) та їх державами-членами (стаття 51) від 14.06.1994 р. Дана стаття визначає наступні пріоритетні сфери, для яких необхідно адаптувати законодавство: митне право, законодавство про компанії, банківське право, бухгалтерський облік компаній, податки, у тому числі непрямі, інтелектуальна власність, охорона праці, фінансові послуги, правила конкуренції, державні закупівлі, охорона здоров'я та життя людей, тварин, рослин, довкілля, захист прав споживачів, технічні правила і стандарти, транспорт, енергетика, у тому числі ядерна [1]. Необхідність узгодження законодавства як умова членства у ЄС обумовлена тим, що подібність правопорядку держави з правопорядком останнього дає змогу належним чином реалізувати установчі завдання і цілі

та створює правові підстави для належного виконання ними взятих на себе договірних зобов'язань. Запровадження певного “правового мінімуму”, за якого функціонують держави, здатне забезпечити нормальні відносини між ними у рамках загальноєвропейського утворення. У свою чергу, право ЄС перетворилося на інструмент для ефективного захисту інтересів європейського інтеграційного об'єднання та його держав-членів у взаємовідносинах з іншими державами або їх об'єднаннями [2, с. 639].

На даний час адаптація законодавства України до законодавства ЄС відбувається у відповідності до положень Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004 р. Відповідно до цієї програми процес адаптації законодавства складається з декількох етапів у такій послідовності: визначення актів *acquis communautaire*, що регулюють правовідносини у відповідній сфері; переклад визначених актів європейського законодавства українською мовою; здійснення комплексного порівняльного аналізу; розроблення рекомендацій стосовно гармонізації законодавства України з *acquis communautaire*; проведення політичного, економічного та соціального аналізу наслідків реалізації рекомендацій; визначення переліку законопроектних робіт; підготовка проектів законів та інших нормативно-правових актів, включених до переліку законопроектних робіт, та їх прийняття; моніторинг виконання [3].

Варто відзначити, що у процесі приведення вітчизняного законодавства у відповідність до норм ЄС виникає декілька дискусійних моментів, а саме:

1. Відсутність єдиного трактування юридичної термінології. Наприклад, поряд з поняттям «адаптація» вживають термін «гармонізація». Проте останнє поняття використовують у випадку, коли йдеться про держави-члени ЄС, а термін «адаптація» – стосовно держав-кандидатів, потенційних держав-кандидатів та третіх країн.

2. У праві ЄС застосовують уже згадуване поняття *acquis communautaire* або *acquis* Союзу, яке не має відповідника в українській мові, що ускладнює процес адаптації національного законодавства. Тому в основі процесу адаптації лежить проблема правильного тлумачення самого змісту джерел *acquis communautaire*.

3. Можливість виникнення невідповідності національних норм нормам права ЄС через те, що акти Євросоюзу офіційно може тлумачити лише Суд ЄС і тому їхній зміст може частково змінюватися, а країна, що адаптує своє законодавство, не може належним чином слідкувати за такими змінами і вчасно їх враховувати шляхом внесення змін до свого законодавства. Відповідні ж структури Союзу не зобов'язані інформувати Україну про зміни в своєму праві.

4. У зв'язку з тим, що ст.51 Угоди про партнерство та співробітництво містить норму про “приблизну адекватність законів”, яка повинна бути досягнута у процесі приведення

законодавства України у відповідність до *acquis communautaire*, у доктрині виділяють концепції мінімальної (адаптація законодавства повинна сприяти задоволенню окремих інтересів економічного співробітництва та не “прив’язуватися” до перспективи членства в ЄС, тобто бути такою, наскільки це доцільно і відповідає національним інтересам), поміркованої (необхідність створення зони вільної торгівлі з ЄС, а також поширення деяких інших переваг внутрішнього ринку ЄС для України) та максимальної адаптації (ґрунтується на охопленні значних сфер правового регулювання і призначена для підготовки держави до вступу у Євросоюз) [4].

5. Процедура адаптації за Угодою про асоціацію передбачає не лише узгодження вітчизняного законодавства, але й практики його застосування, тобто необхідно звертати увагу не лише на рівень відповідності українського законодавства законодавству ЄС за формальними ознаками, але також і на відповідність європейським нормам і стандартам (правозастосовча практика, розвиток методів тлумачення нормативно-правових актів, застосування принципів права ЄС в українських судах, зміцнення незалежності української судової системи, а також забезпечення ефективності застосування адаптованого законодавства).

Законодавство країн-кандидатів послідовно перевіряють на відповідність законодавству ЄС (скринінг законодавства), хоча усю відповідальність за здійснення процесу адаптації покладено на відповідну зацікавлену країну. Таким чином, за 7-10 років [5, с. 53] законодавство країни-кандидата повністю приводять у відповідність до законодавства ЄС, що робить можливим їхню інтеграцію у внутрішній ринок та вступ до Союзу.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1629-IV>
2. Суходубова І. В. Особливості адаптації законодавства України у контексті її інтеграції у Європейський Союз / І. В. Суходубова // Форум права. – 2013. – № 3. – С. 639–643. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/FP_index.htm_2013_3_105.pdf
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247677455
4. Шевчук С. Адаптация законодательства Украины к законодательству Европейского Союза как условие будущего членства в ЕС / С. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/52>.
5. Адаптація вітчизняного законодавства до норм права Європейського Союзу : навч. посіб. / авт. кол. : І. А. Грицяк, О. Ю. Оржель, К. К. Баранцева та ін. ; за заг. ред. І. А. Грицяка. – К. : НАДУ, 2011. – 60 с.

ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОЦЕНТРИЧНИХ ЗМІН У СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ПОРЯДКУ

Тенденцією сучасного економічного поля є глобальноцентризм економічних процесів, який проявляється на усіх рівнях економічної активності, та означає посилення пріоритетності орієнтацій економічних суб'єктів на світові тенденції та виклики. Тому слід ідентифікувати сучасний стан світової економіки як повну трансформацію економічних зв'язків та їх ієрархічної підпорядкованості.

При цьому слід розуміти, що доволі часто соціально-економічні проблеми є не стільки наслідком глобалізації, скільки явищами, що породжуються іманентними властивостями певних структур та середовищ, які глобалізація тільки підсилює.

Межа між глобальним та національним рівнями в більшості сфер соціально-економічної активності практично зникла, що посилюється наступними тенденціями світового розвитку:

- зростаюча прозорість економічних кордонів національних економік;
- прагнення до консистентності інституціонального поля країн із єдиними пріоритетами розвитку або щільними торгівельними зв'язками;
- поширення міждержавних фрагментованих виробничо-збутових ланцюгів і т.д.

Тобто, сучасний світовий порядок слід розглядати як такий, який детермінує умови інституціональної диспозиції держав, що передбачає існування норм, в яких визначаються правила взаємодії суб'єктів. Безумовно, рівень строгості визначення глобальних диспозицій є різним – деякі країни сприймають лише юридично закріплені щодо них правила та норми, інші ж повністю переймають формалізовані та неформалізовані обмеження. Це є ключовою характеристикою сучасної стратифікації держав за рівнем участі в світовій інституціональній гомогенізації.

Звичайно, держави як інституції продовжують володіти певними суттєвими національними особливостями, проте, можна говорити про виразне різного роду «тяжіння» країн з нижчим рівнем економічного розвитку до держав, що займають більш вигідне становище в світовому масштабі. Це проявляється у інтеграційних процесах, поєднанні проявів локалізації та регіоналізації, імплементації у національному полі екзогенних принципів організації існування економічних систем різного рівня і т.д., що потребує особливої уваги науковців.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2009. – 392 с.
2. Laszlo E. Macroshift: Navigating the Transformation to a Sustainable World / Ervin Laszlo. – Berrett-Koehler Publishers, 2001 – 218 p.

Мишковець Ірина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Основними чинниками, що стримують розвиток промислового виробництва можна назвати [1]:

Відсутність пріоритетів промислової політики, що є важливим для відновлення економіки проектів розвитку промисловості та шляхи їх реалізації (наслідок такої ситуації призводить до відтворення диспропорційної галузевої структури виробництва до кризового періоду, недовикористання потенціалу галузей промисловості, зниження ефективності зовнішньоторговельних відносин і негативно відображається на конкурентоспроможності та інвестиційній привабливості промислового комплексу в загальному.

Залежність економіки України від зовнішньої кон'юнктури одночасно з низькою здатністю промислових підприємств мобільно реагувати на потреби ринку (наслідок такої ситуації призводить до поглиблення зовнішньоторговельних дисбалансів, посилення чутливості до цінових коливань і кризових явищ на світовому ринку, поглиблення структурної деформації економіки, закріплюючи за нашою державою роль постачальника сировини та напівфабрикатів, створює загрози макроекономічній стабільності країни в цілому).

Невідповідність промислової продукції потребам на внутрішньому ринку, низька конкурентоспроможність значної кількості товарів національного виробництва порівняно з іноземними аналогами, недосконалість після продажного обслуговування (наслідок такої ситуації – низький попит на вітчизняну продукцію всередині країни, нездатність вітчизняних виробників задовольнити внутрішній попит на широку номенклатуру якісною продукцією).

Нераціональне енергоспоживання у виробничому процесі та висока енергоємність промисловості (це негативно впливає на конкурентоспроможність промислових товарів,

створює навантаження на зовнішньоторговельний баланс і посилює енергетичну та економіко-політичну залежність України від країн-постачальників).

Уповільнення виробництва сільськогосподарської продукції держави, що негативно позначилось на галузях промисловості, які забезпечують діяльність сільськогосподарського сектора промисловості.

Незбалансованість строкової структури кредитів у промисловість: переважна їх більшість є короткостроковими, тобто спрямування кредитів відбувається на поповнення оборотних коштів підприємств. Фінансування інвестиційно-інноваційних програм здійснюється за рахунок довгострокових кредитів, частка яких у структурі кредитування промисловості є низькою.

Відсутність диверсифікованих організаційних форм виробництва у промисловості (така проблема не дозволяє налагодити міжгалузеву кооперацію як фундамент створення замкнених циклів виробництва, внутрішньогалузеві зв'язки для всебічної реалізації виробничого циклу галузей, знижує розширенню ринків реалізації виробничого потенціалу товарів та мінімізовує шанси для регіонального та галузевого розвитку промисловості України.

Зниження інноваційної активності промислових підприємств, що призводить до падіння рівня інтелектуалізації експорту, зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів і суперечить практиці розвинених країн, у яких стимулювання інноваційного розвитку є невід'ємним елементом посткризового відновлення економічного зростання.

Нерозвиненість фінансових механізмів забезпечення промислового розвитку (спричинено недостатніми обсягами наявних фінансових ресурсів, що не задовольняють потреби промисловості у фінансових ресурсах для модернізації виробничо-технологічної бази.

Стратегічними пріоритетами реформ у вітчизняній промисловості можуть виступити [2]:

- матеріальний добробут і зростання доходів населення шляхом підвищення продуктивності праці в галузях за рахунок технологічного, структурного і кваліфікаційного – освітнього факторів;

- мінімізація нестійкості господарської сфери держави, що утворилася внаслідок залежності національної економіки, з одного боку, від імпорту енергоресурсів та постійне зростання ціни на них, а з іншого – від істотних коливань на світових ринках попиту на вітчизняній моно продуктовий сировинний експорт;

- розвиток і реалізація науково-технологічного потенціалу промисловості;

- сучасна технологічна модернізація вітчизняного виробництва та інфраструктури, створення і підтримка транспортних коридорів за рахунок відновлення або виготовлення власного устаткування, техніки і транспортних засобів інвестиційного та інфраструктурного призначення;

- перебудова галузевої структури промислового сектору в напрямі розвитку високотехнологічних виробництв. Це дасть позитивний ефект як у зовнішньоторговельній діяльності України, так і на внутрішньому ринку країни. (високотехнологічний сектор здатний задовольнити внутрішній попит на наукоємні товари, що використовуються як споживачем, та і безпосередньо на виробництвах у традиційних галузях промисловості та підвищують їх ефективність. Вихід на зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією дасть можливість зменшити структурні диспропорції у зовнішній торгівлі України товарами шляхом підвищення рівня інтелектуалізації українського експорту та забезпечить максимальну реалізацію конкурентоспроможності промисловості країни);

- розширення виробництва готової продукції на внутрішньому ринку, складної технічної продукції та виробів медичного призначення (в тому числі ліків);

- продовольча безпека держави та виконання нею місії світового виробника продовольства шляхом розширення та модернізації галузей переробки сільськогосподарської продукції;

- реформування розвинених в Україні індустріальних виробництв (підвищить конкурентоспроможність промисловості на основі технологічного переоснащення підприємств, знизить енергоємність виробництва);

- розвиток фінансових інститутів, що забезпечать структурні зміни у промисловому секторі, сприятиме створенню передумов для розвитку і використання як традиційних, так і альтернативних фінансових механізмів;

- забезпечення воєнної безпеки держави (модернізація Збройних сил України) за рахунок відродження вітчизняного воєнно-промислового комплексу і запуску виробництва новітніх зразків військової техніки та озброєння;

- вирішення соціально-економічних проблем військовослужбовців та процес утилізації застарілої техніки та боєприпасів;

- модернізація та розширення мережі енергогенеруючих підприємств традиційної та альтернативної енергетики шляхом виробництва власного енергетичного обладнання та впровадження енергозберігаючих технологій виробництва;

- екологічна безпека та сталий розвиток навколишнього середовища, утилізація промислових та побутових відходів, очищення водойм, відновлення забруднених земель.

Список використаних джерел:

1. Собкевич О.В. Тенденції і чинники розвитку промисловості України у посткризовий період / Проблеми науки. – 2013.- № 4. – С. 34-41.

2. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця та ін.; за ред. Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 928 с.

Нагорняк Галина, Нагорняк Ірина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАХИСТУ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ ЯК ОБ'ЄКТА ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ЦИФРОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Вивчення суспільних відносин, пов'язаних з охороною результатів інтелектуальної діяльності в Інтернеті, зокрема програмних продуктів, дозволяє говорити про наявність безлічі невирішених питань. Застосування програмно-технічних засобів захисту результатів інтелектуальної діяльності в Інтернеті поки не дозволяє забезпечити достатній рівень їх охорони. Навпаки, досягнення науково-технічного прогресу активно використовуються в цілях комп'ютерного піратства, поширення спаму та кіберсквоттінгу та іншого незаконного використання результатів інтелектуальної діяльності. Комп'ютерне піратство – це правопорушення, суть якого полягає у використанні творів науки, літератури і мистецтва, які охороняються авторським правом, без дозволу авторів та інших правовласників або з порушенням умов договору про використання таких творів. Спам – розсилка комерційної, політичної та іншої реклами або іншого виду повідомлень особам, які не виражають бажання їх отримувати. У загальноприйнятому значенні термін “спам” вживається стосовно до розсилки електронних листів. Кіберсквоттінг – придбання доменних імен, співзвучних з назвами відомих компаній або просто з “дорогими” назвами з метою їх подальшого перепродажу або розміщення реклами, використання інтелектуальних прав в Інтернеті.

На сьогодні у цифровому середовищі не забезпечується правова охорона результатів інтелектуальної діяльності. У даний час в юридичній науці відсутня єдність підходів до вирішення правових проблем охорони інтелектуальних прав в Інтернеті. Деякі з них можна назвати діаметрально протилежними. Згідно однієї позиції, в Інтернеті принципово неможливо забезпечити правовий захист інтелектуальних прав, у зв'язку з чим законодавча регламентація охорони об'єктів інтелектуальних прав, розміщених в Інтернеті, недоцільна.

Інший підхід полягає в неможливості захисту інтелектуальних прав в Інтернеті традиційними правовими способами. Для вирішення зазначеної проблеми необхідно створення принципово нового юридичного інструментарію.

Комп'ютерну програму можна захистити шляхом реєстрації (депонування) її вихідного тексту в Держдепартаменті України. Програму (вихідний текст) можна представити для реєстрації як у повному обсязі, так і у вигляді фрагментів основних частин (основних, наприклад, початку й кінця, головне, щоб код давав однозначну уяву про конкретну програму). Це доцільно при великому обсязі тексту. У заявці на реєстрацію програми потрібно буде вказати використані програми інших власників (технології Macromedia Flash і 3D Max). Реєстрація вихідного тексту є єдиним засобом захисту програми, тому що патент можна одержати тільки на технічне рішення, а не на програмний продукт у чистому виді. У той же час, якщо представити пропозицію у вигляді, наприклад, блок-схеми керуючих пристроїв, то в такому вигляді пропозиція буде розглядатися, як технічне рішення й при наявності новизни може бути запатентована. Захист від копіювання програми при її реєстрації в Держдепартаменті України буде здійснюватися шляхом порівняння текстів програм (авторської й піратської), для чого буде потрібно висновок фахівця. Компенсації можуть бути розраховані, наприклад, виходячи з обсягу випущеного контрафакту. Для розуміння того, яким чином можна захистити програмний продукт у вигляді патенту, можна подивитися як приклад уже запатентовані технічні рішення в пошукових базах Укрпатенту або Роспатенту. Безсумнівно, патентний захист принципової ідеї розробки дозволить більш ефективно захищати її від копіювання, оскільки, на відміну від авторського права, буде захищатися не сам текст програми від копіювання, а основне технічне рішення.

З метою дотримання міжнародного та національного законодавства у сфері авторського права і суміжних прав Інтернет-провайдери у своїй діяльності можуть керуватися наступними положеннями: укладання цивільно-правового договору Інтернет-провайдерів з користувачами мережі Інтернет; доповнення договору про надання провайдерських послуг розділом “Використання об’єктів авторського права і суміжних прав в мережі Інтернет”; визначення в розділі “Використання об’єктів авторського права і суміжних прав в мережі Інтернет” умов відтворення (розміщення), використання та продажу об’єктів авторського права і суміжних прав; обов’язковою умовою укладання договору про надання провайдерських послуг повинна бути згода користувачів на укладання договорів із організаціями колективного управління майновими правами суб’єктів авторського права і суміжних прав; визначення в договорі про надання провайдерських послуг відповідальності користувачів за неправомірне використання об’єктів авторського права і суміжних прав

згідно з чинним законодавством України; укладання договорів Інтернет-провайдерів з організаціями колективного управління майновими правами суб'єктів авторського права і суміжних прав про виплату провайдерами добровільної винагороди.

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних”. – Відомості Верховної Ради України, № 7 / 2004.
2. Бондаренко С.В. Авторське право і суміжні права: [навч. посіб.] / С.В. Бондаренко. – К.: Ін-т. інт. власн. і права, 2009. – 260 с.
3. Жаров В.О. Захист права інтелектуальної власності в Україні: [навч. посіб.] / В.О. Жаров. – К.: Інст. інт. власн. і права, 2008. – 88 с
4. Капіца Ю.М. Право інтелектуальної власності Європейського Союзу та законодавство України / Ю. М. Капіца. – К.: Видавничий дім “Слово”. – 2006. – 340 с.

Олексій Марія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ВЕЛИКА ДЕПРЕСІЯ – МАСШТАБИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Економічний цикл – періодичне повторення таких фаз: криза, депресія, поживлення, піднесення (економічний бум) [1]. Криза – це постійне явище економіки, оскільки вона розвивається циклічно, тільки кожного разу на новому рівні; чим більший розвиток якоїсь галузі, тим більше вона постраждає внаслідок кризи. Криза, як економічне явище, може набувати глобальних масштабів, впливаючи на стан розвитку економіки у різних країнах світу. Тому, чим більше країна залежить від міжнародного ринку, на яку має місце економічна криза, тим більший буде масштаб пошкоджень.

У жовтні 1929 р. в у світовій економіці відбулася найбільша економічна криза ХХ ст., яка почалася у США і охопила інші країни світу. Ця криза отримала назву “Велика Депресія” і за масштабами не мала собі рівних в історії. Великій депресії передували події в США 1929 року — повального спаду цін на акції, що почався 24 жовтня і набув катастрофічних масштабів 28 жовтня. 29 жовтня (“чорний вівторок”) — день біржового краху на Уолл-Стріт. Деякі дослідники підкреслюють, що біржовий крах був симптомом, а не причиною Великої Депресії.

З середини 1920-х років фондовий ринок США був повністю у владі «биків» — гравців, що грають на підвищення курсів акцій. У 1923 році фондовий індекс Dow Jones перебував на рівні 99. У серпні 1929 року він злетів на 400 % і досяг 380, а 3 вересня індекс досяг рекордної позначки - 381,17 - однією з причин цього зростання була активність біржових спекулянтів. «Биків» змінили «ведмеді» — гравці на зниження [1]. Інвестори почали масово продавати акції; спроби утримати курси акцій не увінчалися успіхом. Вартість цінних паперів впала на 60-70 %, різко знизилася ділова активність, був скасований золотий стандарт для основних світових валют. За перші три роки депресії збанкрутували 4835 банків. А охоплене панікою населення намагалося за першої можливості вилучати свої заощадження з уцілілих банків, у результаті чого кількість грошей в обігу зросла з 454 млн \$ в 1929 році до 5699 млн \$ наприкінці 1932 року.

Політика «Нового курсу» президента Франкліна Рузвельта, включала в себе регулювання цін, ініціювання об'єднання виробників у великі підприємства, соціальну програму — встановлення мінімальної заробітної плати, максимального робочого тижня, введення пенсій працівникам, які досягли 65 років [2].

Вчені висувають декілька теорій але вони згодні в тому, що в кризі винна сукупність декількох факторів. Основні з них:

- вигідна позиція США у Першій Світовій війні призвела до значного зросту економіки, особливо галузі військово-промислового комплексу, яка і після війни мала значні прибутки, в той час, як інші галузі в цей же час зазнавали збитків;
- шалений ріст обсягів виробництва у 20-х рр. значно перевищив зростання прибутків більшості американців. З цієї причини товари не розкуповувалися й осідали на складах виробників;
- непомірно великі пільги монополіям призвели до того, що вони диктували ціни на сировину і на готову продукцію. При цьому увага не приділялася на ситуацію на ринку, а враховувалися лише інтереси монополій;
- союзники, а також переможена Німеччина, заборгували США значні суми й не могли їх виплатити;
- надання дешевих кредитів, які були доступні «середньому» американцю, призвело до величезних спекуляцій ними й надмірного захоплення американцями покупками. В населення ж не було коштів, щоби розплачуватись за них;
- у відповідь на прийняті в США закони, спрямовані на захист американського виробника, європейські країни також закрили свої ринки для американських товарів і послуг. До того ж Європа не мала чим розраховуватись за американський імпорт.

В результаті цієї кризи в США була створена Комісія з цінних паперів (Securities and Exchange Commission), яка була покликана встановлювати правила гри та карати порушників. Також був прийнятий закон, який заборонив зв'язок між інвестиційними і комерційними банками, і введено державне страхування банківських вкладів на суму, що не перевищує 100 тисяч доларів (для цього сформовано Федеральна корпорація страхування депозитів FDIC).

Глобалізація – це не тільки позитивні показники які зв'язані із експортом та імпортом, митом та кредитами, інвестиціями одних країн в інші, це ще і негативні, оскільки зв'язки роблять вразливими до зовнішнього середовища, чим менше країни були прив'язані до міжнародного ринку, тим легше вони пережили Велику Депресію. Через велику залежність Австралії від експорту сільськогосподарської продукції наслідки кризи були одними з найтяжчих у західному світі. Після 1932 року зростання цін на м'ясо та шерстяні вироби сприяло стабілізації економіки. Економіці Канади, окрім великої депресії, значної шкоди нанесли пилові бурі 1930-36 років (Пиловий Миск, англ. Dust Bowl). Промислове виробництво скоротилося у 1932 році до 58 % передкризового рівня, другий найгірший показник після США (для порівняння у Великобританії — 83 %). Національний дохід впав до 56 % рівня 1929 року, також найгірший показник після США. Безробіття у піковому 1930 році досягло 27 %. Велика депресія в Японії не була надто дошкульною. Японська економіка протягом 1929-31 років скоротилася на 8 %. Міністр фінансів Японії Такахасі Корекійо першим впровадив те, що пізніше стало називатися кейнсіанською економічною політикою: по-перше, значні фінансові стимули за рахунок бюджетного дефіциту, а по-друге, девальвація національної валюти. Франція не постраждала так сильно, як Німеччина чи Великобританія. Її економіка менше залежала від імпорту та експорту. Вплив депресії почав відчуватися лише в 1931 році [3]. Рівень безробіття зростав з 1929 р. по 1935 р., після чого пішов на спад. Однак важкі часи та зростання безробіття призвело до бунтів, утворення і росту популярності соціалістичного Національного фронту.

Як висновок, можемо виділити такі наслідками Великої Депресії на світову економіку:

- рівень промислового виробництва був відсунений до початку ХХ століття, тобто на 30 років назад;
- у країнах Західної Європи нараховувалось до 30 мільйонів безробітних;
- погіршилось становище фермерів, дрібних підприємців, представників середнього класу. Багато людей опинилося за межею бідності;
- значно збільшилась популярність як ліво-радикальних (комуністичних), так і право-радикальних (фашистських та радикально-націоналістичних) партій. Так, наприклад,

у Німеччині владу здобула Націонал-соціалістична німецька робітничка партія на чолі з Адольфом Гітлером [3].

Фондовий ринок відновився до докризових значень лише через 39 років — тільки в 1954 році індекс Dow Jones перевищив рівень 3 вересня 1929 року.

Важливим фактором щодо уникнення таких масштабів криз є та сама глобалізація, але з точки зору збалансування і оптимального використання світових ресурсів. Якщо всі країни вестимуть політику збереження ресурсів і збалансування економіки це призведе до розквіту, у протилежному ж випадку - до диспропорцій економічного розвитку, галопуючої інфляції, розриву господарських зв'язків.

Список використаних джерел:

1. Фрідман, М. Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867-1960 / М. Фрідман. – Ваклер, 2007. – ст.861.
2. Гелбрейт, Дж. Великий крах 1929 року. / Дж. Гелбрейт. – Мінськ: Попурри, 2009. – ст. 255 .
3. Вікіпедія [Електронний ресурс] / Велика Депресія – Режим доступу:ru.wikipedia.org/wiki/Велика Депресія.

Радинський Сергій, Фроленко Роман

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРОБЛЕМАТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на соціально/економічний розвиток, що відбувся протягом останніх років. Нові технології докорінно і швидко змінили структуру світової економіки. Виявилось, що неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу (чи зволікання з цим) не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації і відсуває її на периферію світових економічних процесів. Формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі отримали перш за все багаті країни. Для економік, що розвиваються, досягнення цих переваг залежить від ефективності їх спеціальної інноваційної політики проривного типу, що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти,

науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково/технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково/технологічного розвитку. Якщо Україна має намір інтегруватися до європейського співтовариства, забезпечити суспільний добробут європейського рівня, то запровадження такої політики виглядає безальтернативним і на цей час має реальні передумови (інноваційний потенціал). Відмова від інноваційної політики може призвести до занепаду як економічної системи країни так і суб'єктів господарювання в межах сформованої системи [1, с. 2].

Проблемами інноваційного розвитку національної економіки в цілому привертають увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Значний вклад щодо вивчення цих процесів внесли наступні вітчизняні вчені: В.М. Геєць, О.М.Стреліна, Г.І. Мерніков, Л.І. Федулова та інші. Науковці вважають, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки. Проте розробка заходів щодо інноваційного розвитку економіки та формування його стратегічних напрямів в контексті реформування національної економіки України залишаються актуальними.

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні більшістю науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної політики не дають підстав для висновку про наявність реального підґрунтя є переході до інноваційної моделі розвитку. Реформування науково-технічного комплексу побудовано за принципами частих змін цілей та завдань, без урахування загальновідомих чинників функціонування та розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки, тощо.

Нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності в Україні є фрагментарною, суперечливою і тому недосконалою. Виконання прийнятих законів в інноваційній сфері є незадовільним. Однак є визначеними підходи і кількісні орієнтири щодо здійснення структурних змін в Стратегії розвитку України на період до 2020 року, де основною метою є підвищення впливу інновацій на економічне зростання України. Все це свідчить, що структура і принципи управління інноваційним розвитком в Україні потребують докорінних змін. Ці зміни повинні бути спрямовані на вирішення основних проблем інноваційного розвитку економіки.

За останні роки не було реалізовано заходів у рамках інноваційної політики щодо поліпшення бізнес-середовища, стимулювання компаній до інновацій, розвитку різних інструментів підтримки технологічної модернізації, однак за наявності окремих поліпшень

зберігається фрагментарність і нестійкість загального прогресу в даній сфері.

Впровадження моделі інноваційного розвитку національної економіки (які функціонують в економічно розвинутих країнах) України суттєво ускладнює існуюча структура ВВП, бо головним джерелом валютних надходжень до державного бюджету залишаються гірничо-металургійний комплекс (32%), частково харчова та переробна галузі (25%), мінеральні продукти (10%), хімічна промисловість (8%). А власники цих виробництв до останнього часу фактично не здійснювали технологічну модернізацію промислових підприємств, оскільки й без цього мали певні конкурентні переваги на світових ринках за рахунок відносно дешевої робочої сили, сировини та енергоносіїв [2, с. 141].

До ключових проблем у формуванні й реалізації державної інноваційної політики в Україні належать такі [3, с. 24]:

- недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки;
- збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й неефективним галузевим регулюванням, включаючи процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування;
- недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов для інноваційної діяльності;
- взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки що не має регулярного характеру, не забезпечує збалансованого вираження інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо в нових секторах, що формуються;
- недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій.

В цілому, можна стверджувати про стагнаційні процеси, як в національній економіці України так і в моделі її інноваційного розвитку обумовлюють необхідність прийняття зважених управлінських рішень в аспекті активізації інноваційної політики в нашій державі. Стратегія втілення цієї політики має здійснюватися на системній та послідовній основах. Всі учасники інноваційного процесу повинні бути мотивовані в поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній і зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією. Для забезпечення ефективного інноваційного розвитку економіки важливим є створення фонду сприяння формуванню малих підприємств у науково-інноваційній сфері; запровадити мінімальні орендні ставки для малих інноваційних компаній; встановити квоти для малих інноваційних підприємств при формуванні держзамовлень на інноваційну продукцію; створити керовану інноваційну модель розвитку країни шляхом затвердження національних пріоритетів, на основі яких необхідно започаткувати стратегічні програми розвитку, які об'єднують власні наукові

розробки, власний кадровий супровід, вітчизняний виробничий сектор і бізнес. Ці програми мають ґрунтуватися на ресурсному і трудовому потенціалах України та забезпечити сталий, високотехнологічний розвиток економіки країни [4].

Список використаних джерел:

1. Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації (аналітична доповідь центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – 2004. - №7. – с. 2 – 25.
2. Мерніков Г. І. Модернізація України і досвід Китаю / Г. І. Мерніков // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3 (20). – С. 137–145.
3. Федулова Л. І. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
4. Стреліна О. М. Інноваційний розвиток економіки України : проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / О. М. Стреліна - режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2166>

Сидяга Богдан

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку економіки України диктує нові вимоги та правила до механізмів формування й функціонування торговельних відносин. В умовах невизначеності державою зовнішнього вектора, глобалізації ринку, росту конкуренції в більшості галузей та сфер діяльності, джерелом успішного розвитку торговельного потенціалу є використання сучасних технологій з обладнанням низької енергоємності. Зрозуміло, що для реалізації такого кроку потрібні немалі інвестиції. Зовнішня торгівля традиційно є одним з основних чинників економічної динаміки України. Структура зовнішньої торгівлі дозволяє мати уявлення про конкурентні позиції країни на світових ринках, виявити економічні «ніші», в яких вона є конкурентоспроможною. Отже, стан і розвиток торговельних відносин із ключовими зовнішніми партнерами має критичне значення для економічного розвитку України.

Стан української торгівлі викликає справедливі нарікання виробників, торговців та споживачів. Особливо це стосується стану зовнішньої торгівлі, обсяги якої протягом останніх років суттєво знизилась. Причини, що призводять до такого стану речей криються

насамперед у політичних колізіях, неузгодженості законодавства та корупції. Дослідження проблем розвитку торгівлі в Україні дозволило встановити, що розмір торговельного потенціалу є важливою складовою всього потенціалу держави та підприємства, а управління ними має здійснюватися на основі наявних можливостей, результатів дослідження макро- та мікросередовища, динаміки та стану розвитку цільових ринків.

Конкурентоспроможність виступає як загальна вимога, що ставиться до будь-якого національного економічного суб'єкта. Вона дає можливість забезпечити порівняння із світовим рівнем споживчих, якісних та цінових характеристик товарів або послуг незалежно від ринку.

Багато вітчизняних підприємств не скористалися можливостями високої кон'юнктури, що склалася на світових ринках традиційних експортних товарів, і не перейшли до інтенсивного технічного переозброєння. Однак частина металургійних підприємств навіть у кризових умовах не зупиняють або відновлюють раніше розпочаті проекти. Хоч і не такими темпами, як раніше, але триває облаштування родовищ залізної руди, реконструюються сталеплавильні та прокатні потужності, що дає надію на повернення сприятливої кон'юнктури на чорні метали та металургійну сировину в довгостроковій перспективі.

Нині світова економіка продовжує функціонувати без суттєвих зламів, отже, український експорт має можливості, хоча у дещо звуженому вигляді. Україна має передумови для інтенсифікації АПК, за умов, що політика підтримки експорту буде більш оптимальною. Імпорт цієї продукції до України вже суттєво знизився останніми роками, є підстави для зниження інвестиційного імпорту та, можливо, імпорту енергоносіїв залежно від тенденцій розвитку промислового виробництва та його технологічної модернізації.

Також проблемою розвитку торговельного потенціалу є високий рівень монополізації ринків, а це негативно поєднується з відсутністю транснаціональних корпорацій (ТНК), що реалізують стратегії інвестицій та маркетингу за кордоном. Саме ТНК є основними суб'єктами міжнародних інтеграційних процесів. Українські підприємства за своїм фінансовим та організаційним потенціалом конкурентоспроможності сьогодні поступаються провідним європейським ТНК, що обмежує присутність України на ринку ЄС.

Оскільки, саме розвиток торговельного потенціалу та маркетингові підходи у сучасних економічних умовах відіграють важливу роль в просуванні товарів на ринок, саме він визначає тенденції розвитку конкурентного ринку та відображає найважливіші ресурси і компетенції для задоволення потреб споживачів.

Слід відзначити, що за економічним потенціалом наша держава нещодавно входила до першої десятки країн Європи, проте за показниками його ефективного використання –

замикає першу сотню країн світу. Це пояснюється низькою конкурентоспроможністю експортного виробництва, у зв'язку із структурними перетвореннями

Попри всі негаразди в нас досить добра торгівля з ЄС. І за 2013 рік питома вага ЄС у торгівлі з Україною становила - 30%. Це практично третина нашого товарообігу. Але ще більш принциповим для нас є те, що в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в Україні - це інвестиції з держав ЄС, які оцінюються в 35 мільярдів доларів.

Україна як держава ухвалила закон «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики». В цьому законі окремою статтею чітко зафіксовано, що кінцева мета європейської інтеграції України – це вступ України в ЄС.

Співпраця з митним союзом для нас також економічно важлива та через останні події в державі і складні відносини з Росією дане питання треба відкласти на деякий час і рухатись до свого головного стратегічного вектора – євроінтеграції.

Росія розробила цілу стратегію, щоб не дати Україні вирватися з її обіймів. "Газпром" заманював Україну у Митний союз мільярдами доларів. Але Європа дає найбільший відсоток усіх інвестицій в економіку України, а також пропонує більше газ.

Більше того, у нас є унікальний шанс завершити процедуру щодо ратифікації уже підписаної економічної угоди про асоційоване членство, зону вільної торгівлі до кінця 2015 року.

Інтеграція в європейські структури - це стимули, це можливості розширити свій торговельний потенціал, формувати на українській землі сучасні стандарти економіки і життя простих людей.

Список використаних джерел:

1. Ляпін Д. В. Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Д. В. Ляпіна ; за заг. ред. Д. В. Ляпіна, авт. : Ляпін Д. В., Мовчан В. М. та інші. – К. : Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – 104 с. – (Серія «Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ»)
2. Петрова Г. Є. Вступ України до СОТ: умови та наслідки / Г. Є. Петрова [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Petrova.pdf
3. Франків Т. Д. Україна і СОТ / Т. Д. Франків // Економіко-соціальні проблеми виставкової діяльності: матеріали круглого столу; за редакцією першого проректора ДАКККіМ, професора Власової Г.В., доктора економічних наук, професора Гуткевич С.О. – Київ : ДАКККіМ, 2009. – 140 с.
4. Яворський О. А. Вступ України до СОТ: переваги і проблеми/ Яворський О. А. [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Table/Jalilo18/004.htm>

СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ЕТАПИ ЇЇ ЕВОЛЮЦІЇ

Світова валютно-фінансова система — це історично сформований на базі розвитку товарного виробництва, грошового обігу і міжнародних економічних відносин порядок розрахунків між учасниками платіжного обороту з притаманною йому системою валютно-фінансових міжнародних установ (інституцій).

Першою в історії світовою валютною системою була система, що спиралася на єдині правила обігу золотого грошового товару, відома під назвою “система золотого стандарту”. Юридично вона була оформлена міждержавною угодою на конференції у Парижі в 1867р. Згідно з цією угодою золото визнавалось єдиною формою світових грошей. В умовах, коли золото безпосередньо виконувало всі функції грошей, і національна, і світова грошова та валютна системи були тотожними з тією лише різницею, що монети, виходячи на світовий ринок, приймалися до платежу відповідно до своєї ваги [1].

Паризька валютна система офіційно закріпила золотий стандарт, який базувався на наступних структурних принципах:

- кожна валюта мала золотий вміст;
- курс національних валют був прив’язаний до золота і через золотий вміст валюти співвідносились одна до одної за твердим валютним курсом;
- у відповідності із золотим вмістом встановлювались їх золоті паритети;
- валюти вільно конвертувались у золото;
- золото використовувалось як загальноприйняті світові гроші.

Другою валютно-фінансовою системою світу є Генуезька, коли платіжні засоби в іноземній валюті, що призначалися для міжнародних розрахунків, почали називати девізами. Тому ця валютна система називається золото-девізною. Юридично вона була оформлена міждержавною угодою, досягнутою на Генуезькій міжнародній конференції у 1922 р.

Генуезька валютна система базувалась на наступних принципах:

- її основою були золото і девізи - іноземні валюти. Національні гроші використовувалися в якості міжнародних платіжно-резервних засобів, що знімало обмеження, пов’язані із застосуванням золотомонетного стандарту, але при цьому ставило світову валютну систему в залежність від стану провідних національних економік. Однак у період між двома світовими війнами статус резервної не був офіційно закріплений за жодною із валют;

- збереглися золоті паритети. Обмін валют на золото здійснювався безпосередньо (валюти США, Франції, Великобританії) чи опосередковано через іноземні валюти;
- відновлено режим вільно плаваючих валютних курсів;
- валютне регулювання стало новим елементом світової фінансової системи і здійснювалося у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій і нарад. Спроби регулювати валютні відносини, у першу чергу валютні курси, фактично означали визнання неефективності теорії ринкової рівноваги в сфері зовнішньоекономічних зв'язків і міжнародних розрахунків [2].

Друга світова війна фактично зруйнувала систему золото-дев'язного стандарту. Так, у 1944 р. в м. Бреттон-Вудс (США) рішеннями міжнародної валютно-фінансової конференції була створена Бреттон-Вудська валютна система. Складовими підписаного на конференції заключного акта стали статuti Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР).

Основними принципами були [3]:

- за золотом зберігалась роль загального еквівалента, паритети всіх валют виражались у золоті, що було зафіксовано у тексті статуту МВФ. По суті був уведений золотодев'язний стандарт, заснований на золоті і двох резервних валютах - доларі США і фунті стерлінгів. Проте на практиці лише долар зберігав зовнішню конвертованість, а зв'язок всіх інших валют із золотом здійснювався опосередковано. Казначейство США продовжувало розмінювати долар на золото іноземним центральним банкам за офіційною ціною, виходячи з золотого вмісту долара;
- золото продовжувало використовуватися як міжнародний платіжний і резервний засіб;
- курсове співвідношення валют і їхня конвертованість стали здійснюватися на основі фіксованих валютних паритетів, виражених у доларах;
- для девальвації валюти більш, ніж на 10%, був потрібен дозвіл МВФ. Межі відхилення ринкового курсу від паритету були встановлені за Статутом МВФ в 1%. Задача дотримання меж коливань курсів лягла на центральні банки відповідних країн, для чого вони були зобов'язані здійснювати доларові інтервенції.

Визнаючи це, 15 серпня 1971 р. президент США Р. Ніксон прийняв рішення про припинення конвертованості долара в золото. Це означало фактичний крах Бреттон-Вудської системи.

Контури нової валютної системи, що функціонує і розвивається у світовій економіці й сьогодні, визначила нарада представників країн-членів МВФ, що відбулася у м. Кінгстон

(Ямайка) в січні 1976р. Кінгстонська угода поклала початок утворенню четвертої світової - Ямайської валютної системи, яка юридично закріплювала демонетизацію золота.

Основні характеристики Ямайської валютної системи:

- система заснована не на одній, а на декількох ключових валютах, тобто визнання міжнародними та розрахунковими валютами поряд із долларом США валют інших країн та СДР;

- витіснення золота з міжнародних розрахунків, скасування золотих паритетів валют та офіційної ціни на золото. Водночас золото залишається у складі офіційних золотовалютних резервів країн як високоліквідний товар;

- офіційне визначення «плаваючих» валютних курсів, тобто тих, які встановлюються на валютному ринку залежно від попиту та пропозиції;

- країна сама вибирає режим валютного курсу, але їй заборонено виражати його через золото.

Таким чином, як бачимо, регламентація валютних відносин у світовому співтоваристві відбувалася в межах генезису світової валютної системи. Міжнародні валютні відносини були обумовлені процесом створення світового ринку, поглибленням міжнаціонального поділу праці та розвитком економічних відносин між різними державами.

Список використаних джерел:

1. Ларінова К.Л. Гроші та кредит практикум: Навчальний посібник. / Михайловська І.М., Ларінова К.Л./ Львів. – Новий світ – 2000, 2008. – 312 с.

2. Філіпенко А. С. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / Філіпенко А.С., Мазуренко В.І., Сікора В.Д. та ін.; за ред. А.С. Філіпченка. – К.: Либідь, 1997. – 208с.

3. Предборський В. А. Економічна теорія./ Предборський В. А. ,Гагарін Б.Б., Кухаренко В.Д. /Київ: Кондор, 2003. – 492 с.

Стус Володимир, Хрупович Світлана

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СВІТОВИХ ЦІН НА НАФТУ

У міжнародному економічному аналізі при формуванні світових цін виділяють дві основні групи: ціни на продукцію обробної промисловості та ціни на сировину. За сучасних умов розвитку енергетичного ринку, формування світових цін на сировину базується не на внутрішніх витратах, а на співвідношенні попиту та пропозиції. У механізм ціноутворення

покладено принцип, в основі якого лежить постулат відносно того, що основні експортери найважливіших видів ресурсів отримують нормальний прибуток і регулюють світові ціни, а інші виробники-експортери із більш високим рівнем витрат приречені на те, щоб задовольнитися меншою прибутковістю, за умови, якщо їх виробництво рентабельне.

Однією із особливостей при формуванні світових цін на ринку сировинних товарів є вплив конкретної держави, або груп держав – провідних експортерів, чи імпортерів цієї групи товарів. Особливо важливого значення за останні десятиліття серед міждержавних асоціацій сировинних держав належить Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК). Історія утворення цього об'єднання розпочалася у 70-тих роках ХХ століття через встановлення могутніх картельних відносин в сфері видобутку та експорту нафти. Членами ОПЕКУ є країни, економіка яких залежить від експортних доходів нафтовидобування та продажу цього сировинного товару (Іран, Ірак, Кувейт, Венесуела, Саудівська Аравія, Катар, ОАЕ, Нігерія, Алжир).

Станом на 2015 рік на членів Організації припадає 79% світових запасів нафти і 44% її видобутку, що дає значний потенціал для контролю над світовими цінами на нафту. Існують три основні маркерні сорти цього сировинного товару, які відповідають трьом основним біржам: на Нью-Йоркській товарній біржі (NYMEX) основним сортом є західно-тexasька нафта WTI; на Лондонській товарній біржі (IPE) – нафта сорту Brent; на Сінгапурській міжнародній товарній біржі (SIMEX) – близькосхідна нафта сорту Dubai. За період, коли система ціноутворення на нафту піддавалася статистичним вимірюванням, відбулося 4 етапи, на кожному з яких ціни встановлювалися у відповідності до принципів математичного формулоутворення. Перші три етапи від 1947 року до 1987 року характеризувалися монопольними цінами, встановленими картелем ОПЕК. Четвертий сучасний етап відповідає біржовій системі ціноутворення під впливом попиту і пропозиції та численних загальноекономічних та технічних факторів. У нинішній відносно низькій ціні на нафту, меншою за 60 доларів за барель шукаємо екзогенні чинники, пов'язані із скороченням темпів покращенням світової економічної кон'юнктури, де ринок потребує менше нафти, тому її пропозиція є більшою за попит.

Слід також звернути увагу на те, що за останні роки на систему ціноутворення при експорті нафти впливають і такі чинники як ВВП країн, рівень споживання у основних країнах-споживачах нафти та науково-технічний прогрес. У таблиці 1 наведено ранжування країн як членів ОПЕК, так і інших країн-експортерів нафти, котрі шляхом видобутку і продажі цього сировинного товару, прагнуть збільшити власний добробут. Із наведених фактів можемо зробити висновки, що лише у декількох державах буде достатньо покладів нафти на найближчі десятиліття.

Частка світових запасів нафти і прогнозні тенденції видобутку

Місце в світі	Країна	Запаси нафти, барелів, млрд.	Частка від світових запасів, %	Прогнози закінчення запасів - через, років:
1	Саудівська Аравія	265	19,1	72
2	Венесуела	211	15,3	234
3	Іран	137	9,9	88
4	Ірак	115	8,3	128
5	Кувейт	102	7,3	111
6	ОАЕ	98	7,1	94
7	Росія	77	5,6	21
8	Лівія	46	3,4	77
9	Казахстан	40	2,9	62
10	Нігерія	37	2,7	42
11	Канада	32	2,3	26
12	США	31	2,2	11
13	Катар	26	1,9	45
14	Китай	15	1,1	10
15	Бразилія	14	1	18

На сьогодні частка світового видобутку нафти у Росії є найбільшою і складає 14,05% в день, Саудівська Аравія видобуває 13,09%, а США 12,3%. Якщо ці країни не змінять темпів видобутку нафти, то у відповідності до наведених вище даних, Росії вже через 21 рік доведеться шукати інші альтернативні джерела експортних надходжень у країну. Саудівська Аравія, при збереженні темпів видобутку, через 72 роки закінчить продаж нафти, проте вже кілька десятків років ця ісламська держава інвестує нафтові долари у достатньо прибуткові сфери бізнесу, диверсифікуючи свій портфель активів.

Подальші дослідження системи формування нафтових цін будуть торкатися впливу співвідношення споживання нафти та сфер її використання на інвестування у альтернативні джерела енергії тих країн, які нафту імпортують.

Тимошик Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Бюджет держави завжди є компромісом між основними соціально-економічними групами в країні. Це компроміс між загальнодержавними та приватними інтересами громадян стосовно оподаткування доходів і власності, між центром і регіонами щодо

розподілу податків і субсидій, між інтересами окремих галузей і фірм стосовно державних замовлень.

Державний бюджет являється своєрідним лакмусовим папірцем економічної ситуації вцілому даючи можливість зрозуміти, які є проблеми в країні, а також передбачити яким чином уряд планує їх вирішувати і до яких результатів це призведе.

Основні видатки державного бюджету на 2015 рік у порівнянні з попереднім демонструють, суттєву економію на урядових витратах, судовій системі, наукових організаціях та соціально незахищених верствах населення, натомість спостерігається збільшення видатків на оборонну діяльність та підтримку учасників антитерористичної операції.

Видатки Державного бюджету України складають у сумі 566,9 млрд. грн., враховуючи загальний і спеціальний фонди. При цьому майже третина усіх видатків (169,7 млрд. грн.) йде лише на дві статті бюджету, такі як пенсійний фонд та обслуговування держборгу. Проаналізувавши детальніше можна спостерігати, що дві третини видатків бюджету йде на фінансування всього лише восьми статей державного бюджету.

Таблиця 1

Структура видаткових статей бюджету, млрд.грн.

Статті бюджету	Видатки на статтю	Сума за статтями			
Пенсійний фонд України	76,9	169,6			
Обслуговування державного боргу	92,7				
Міністерство охорони здоров'я України (загальнодержавні витрати)	46,4	212,4	382,0		
Міністерство оборони України	40,5				
Міністерство внутрішніх справ України	32,7				
Міністерство освіти і науки України (загальнодержавні витрати)	49,3				
Виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими державою або під державні гарантії на розвиток мережі автомобільних доріг загального користування	19,1				
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот	24,4				
Загальні видатки бюджету	566,9				

Абсолютно очевидним є наявність, як мінімум, двох основних проблем, які потребують негайного вирішення. До них відносяться значні пенсійні виплати та боргові зобов'язання країни. Обидві проблеми є взаємопов'язаними.

Значні видатки на соціальну сферу є позитивним явищем, оскільки сприяють соціальній та економічній стабільності. Для підвищення ефективності соціальних видатків необхідним є збереження та розвиток людського та соціального капіталу шляхом стабільності соціального захисту.

Кошти на фінансування державних соціальних видатків плануються відповідно до фінансових можливостей держави. Відповідно до цього існує ряд факторів, які стримують раціональний розподіл коштів державного бюджету:

- прогнозні показники економічного розвитку ґрунтуються на нереалістичних економічних показниках;
- низька адресність соціальних програм;
- ігнорування реальних доходів громадян при призначенні окремих соціальних допомог.

Зазначені фактори знижують ефективність використання бюджетних коштів, призводить до соціальної нерівності у користуванні послугами системи соціального захисту, скороченні диференціації доходів населення, що є неприпустимим в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпеченні рівного доступу до соціальних послуг високої якості для всього населення.

Впродовж останнього десятиліття Україна продовжує нарощувати боргові зобов'язання. Залучені кошти, мали б сприяти збільшенню ВВП, стабілізації національної грошової одиниці, розвитку підприємництва та ін. Натомість спостерігається лише погіршення ситуації, оскільки отримані ресурси йдуть на погашення вже наявних боргів, а не на розвиток. Так цього року отримали 9 млрд. дол., а віддали 14 млрд.дол. боргів і кредитів.

Доцільно було б провести реформи, які б дозволили виживати за власний кошт і здійснити реструктуризацію старих боргів.

Таким чином, державний бюджет України є основним фінансовим планом держави, який відповідає за раціональний та ефективний розподіл національного грошового фонду. Відповідно, органи державного управління в змозі забезпечити виконання передбачених функцій, використовуючи вплив на товарний, фінансовий ринки та розподіл доходів у секторах економіки.

Список використаних джерел:

1. Ганіч А. Є. Суть державного бюджету та його вплив на соціально-економічний розвиток України / А. Є. Ганіч // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 180–184.

2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 28.12.2014 р. № 80-VIII. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125515.html.

3. Кондрюк С. Аналіз проекту Закону України "Про Державний бюджет України на 2015 рік". / С. Кондрюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fro.zt.ua/analiz-proektu-zakonu-ukrainy-proderzhbjudzhet/>

4. Луніна І.О. Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І.О. Луніна // Фінанси України, 2012, №2 (195). – С. 4-15.

5. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

Химич Ірина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОЦІНКА ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ ВИМІРІ

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) – частина ринку капіталів, де здійснюються емісія, купівля та продаж цінних паперів. Основними функціями фондового ринку виступають: 1) залучення капіталу та забезпечення його ефективного використання; 2) забезпечення переливу капіталу між галузями та сферами економіки; 3) розподіл і перерозподіл капіталу корпорацій (АТ), контроль за їхньою діяльністю; 4) забезпечення оперативної інформації про рух індивідуальних капіталів [3].

Ринок цінних паперів в Україні розпочав своє становлення в 1991 році з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» (актуалізовано Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» (від 23.02.2006 р. № 3480-IV)). Тоді Україна на законодавчому рівні отримала інструменти та професійних учасників ринку цінних паперів, які брали активну участь у створенні вітчизняного фінансового сектору економіки [1; 3].

Протягом 2013 року, більшість показників фондового ринку характеризуються позитивною динамікою. В 2013 році обсяг торгів на ринку цінних паперів становив 1676,97 млрд. грн. (рис. 1) [4], тоді як у 2012 році цей показник дорівнював 2530,87 млрд. грн. [4].

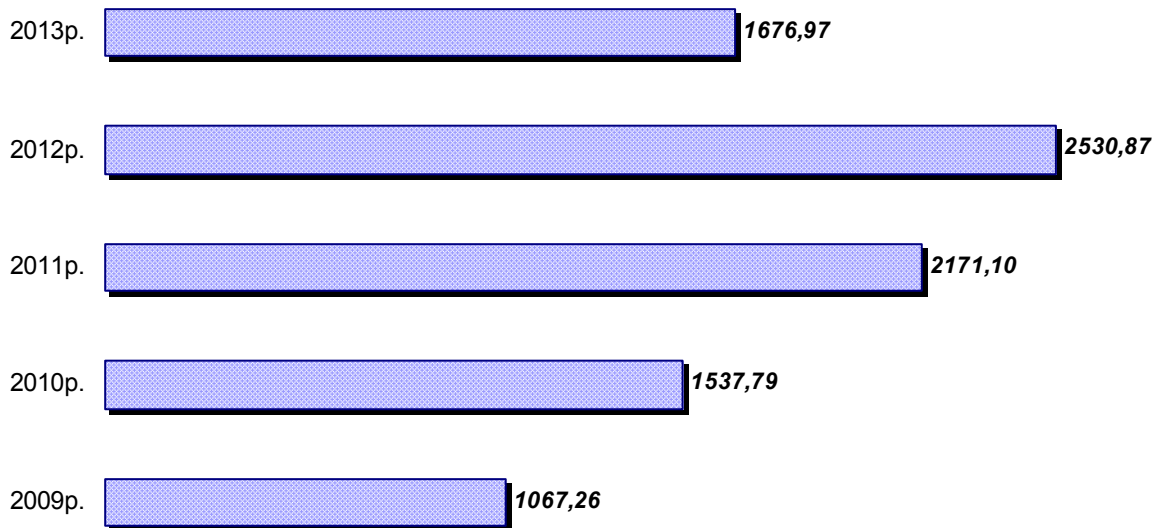


Рис. 1. Оцінка динаміки обсягу торгів на ринку цінних паперів в Україні протягом 2009-2013 років, млрд. грн.

Зниження обсягу торгів у 2013 році відбулося за рахунок зменшення операцій з цінними паперами на позабіржовому ринку до 1213,54 млрд. грн. внаслідок запровадження з 1 січня 2013 року особливого податку на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами [4].

Водночас темпи зростання фондового ринку в 2013 році були випереджаючими порівняно з ВВП [2], зокрема, обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив цей показник на 222 млрд. грн. (рис. 2) [4]. В першу чергу, це свідчить про стрімкий розвиток фондового ринку та розвиток економіки держави в цілому [4].

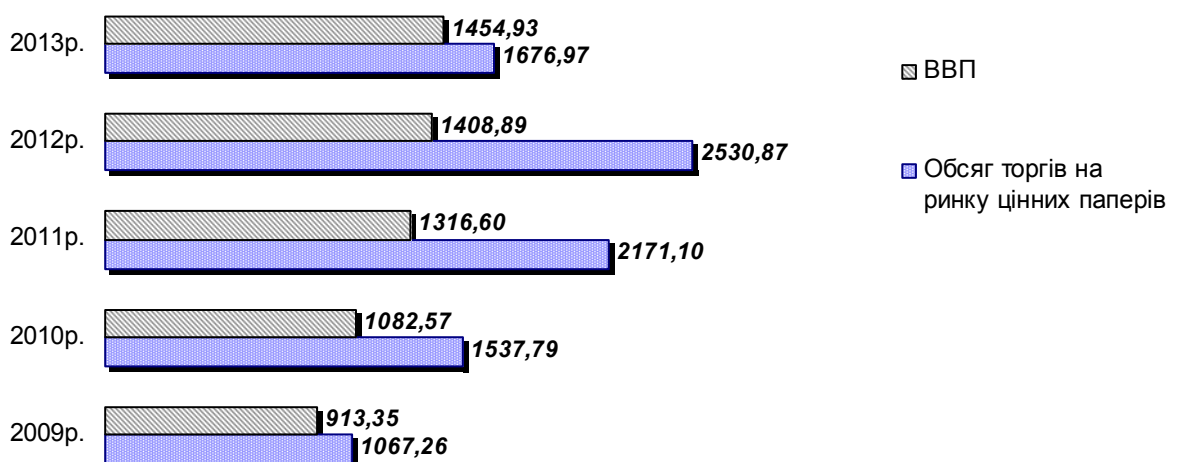


Рис. 2. Порівняльна оцінка динаміки обсягів торгів на ринку цінних паперів та ВВП в Україні протягом 2009-2013 років, млрд. грн.

Ключовим показником розвитку фондового ринку та фінансової системи країни є частка капіталізації лістингових компаній у ВВП [2] країни. Як свідчать дані, наведені в табл. 1 [4], акціонерний капітал найбільш розвинений в США та Великобританії, тоді як в Україні ця цифра поки що незначна [4].

Таблиця 1

Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП у 2009-2012 роках, %

Країна		2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
БРІК	США	108,5	108,9	104,3	114,9
	Бразилія	72	72,1	49,6	54,6
	Росія	70,5	67,5	42,9	43,4
	Індія	86,6	95,9	54,9	68,6
	Китай	100,3	80,3	46,3	44,9
Європа	Франція	75,3	75,6	56,6	69,8
	Німеччина	39,3	43,5	32,9	43,4
	Італія	15	15,6	19,7	23,8
	Великобританія	128,1	137,7	118,7	122,2
	Польща	31,4	40,5	29,9	36,3
СНД	Вірменія	1,6	0,3	0,4	1,3
	Казахстан	50	41	23	11,5
	Україна	12,6	15,9	13,7	19,7

Важливим показником для характеристики стану фондового ринку є кількість лістингових цінних паперів. З кожним роком цей показник збільшується, зокрема, зростає як загальна кількість випусків цінних паперів в обігу, так і кількість цінних паперів, які внесено у біржові реєстри організаторів торгівлі за I-им та II-им рівнями лістингу (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Оцінка випущених цінних паперів, які допущено до торгів на фондових біржах, шт.

Кількість випусків цінних паперів, які допущено до торгів на фондових біржах	Станом на 31.12.2009 р.	Станом на 31.12.2010 р.	Станом на 31.12.2011 р.	Станом на 31.12.2012 р.	Станом на 31.12.2013 р.
Усього	1472	1520	2196	2963	3517
I рівень лістингу	16	146	194	274	377
II рівень лістингу	274	247	318	407	497
Позалістингові	1182	1127	1684	2282	2643

Так, зростання кількості цінних паперів, що пройшли процедуру лістингу, свідчить про підвищення інвестиційної привабливості, поліпшення фінансово-господарського стану підприємств та ліквідність біржового ринку в цілому [4].

На кінець 2013 року найбільша кількість цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, була розміщена на «ПФТС» (43,65 %), «Перспективі» (17,97 %) та «Українській біржі» (15,84 %) [4].

Вартим уваги є і те, що показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку, який за результатами 2013 року склав 106,70 млрд. грн., перевищив показник обсягу залучених довгострокових кредитів (85,26 млрд. грн.) [4].

Пріоритетним завданням ринку цінних паперів виступає забезпечення умов для залучення інвестицій компаніями, доступ цих підприємств до більш дешевого, порівняно з іншими джерелами, капіталу. Зокрема, залучення інвестицій у цінні папери відбувається шляхом придбання цінних паперів у процесі їх емісії. Так, акції та облігації є найефективнішим джерелом отримання додаткових фінансових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств і самої держави [4].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» (від 23.02.2006 р. № 3480-IV): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
2. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: Відомості про фондовий ринок України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>
4. Річний звіт НКЦПФР 2013: Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави. – К., 2014. – с. 90. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://smida.gov.ua/docs/nssmc_2013.pdf

Черній Ігор

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

DOLCE VITA УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Український ринок кондитерських виробів завершив етап свого формування і знаходиться в стані жорсткої конкурентної протидії: з одного боку, передові компанії

витісняють менш потужних гравців, а з іншого – постійно з'являються молоді та енергійні суперники, які створюють конкурентне середовище.

Сьогодні український кондитерський ринок майже не відрізняється від європейського - він характеризується високим рівнем конкуренції і ступенем насиченості, тому лідируючу позицію займають виробники, які першими реагують на зміну споживацьких вподобань, динамічно оновлюють асортимент продукції й насичують його новинками. Загалом на ринку кондитерських виробів працюють близько 800 підприємств, які пропонують доволі широкий асортимент кондитерської продукції - майже 1000 найменувань. Поточні обсяги виробництва продукції галузі дозволяють не тільки забезпечувати потреби внутрішнього ринку, а й створюють значний експортний потенціал (українські кондитери експортують свою продукцію у більш ніж 50 країн світу), при цьому дві третини всього ринку і три чверті експорту контролюють 9 виробників кондитерської галузі, а саме: Кондитерська корпорація «Roshen», ПрАТ «Конті», ПрАТ «АВК» (потрапили в рейтинг ТОП-100 Candy Industry 2014 і зайняли відповідно 20, 38 і 67 місця), «Світоч» (Nestle), ПАТ «Kraft Foods Україна», Корпорація «Бісквіт-Шоколад», ТДВ «Житомирські ласощі», ПАТ «Полтавакондитер», ТОВ «Світ ласощів» та ін. Проте для кондитерської галузі України 2014 рік був одним із найважчим за весь період незалежності держави: виробництво кондитерських виробів скоротилося на 21,8% - до 710,8 тисячі тонн, експорт в цілому - на 30,1%, до 284,8 тисячі тонн, імпорт - на 24,1%, до 69,2 тисячі тонн.

Традиційним закордонним ринком збуту вітчизняних солодошів була Росія. Експорт української кондитерської продукції в Росію у 2013 році становив близько 600 млн. доларів (половину з якого забезпечувала корпорація «Рошен»). Туди надходило близько 45% щорічного українського експорту кондитерських виробів. Після російської заборони на ввезення української кондитерської продукції у вересні 2014 року наш експорт туди впав на 67%, до 159,7 млн. доларів в порівнянні з 2013 роком. Більше того, у 2014 році рішення Ради Міністрів Республіки Білорусь про введення ліцензування імпорту кондитерських виробів призвело до повної зупинки ввезення українських солодошів у цю країну (раніше саме Білорусь була четвертим найбільшим закордонним ринком збуту українських кондитерських виробів).

Ще одним аспектом, який суттєво вплинув на зниження виробництва українських солодошів минулого року, стали військові дії на сході України. В попередні роки в цьому регіоні щорічно вироблялося до 18% кондитерської продукції країни. За даними Державної служби статистики України, в 2014 році виробництво в Донецькій і Луганській областях впало в три рази.

Враховуючи сучасну геополітичну політику нашої держави, ринок Митного союзу для вітчизняного виробника на найближче майбутнє закритий. Однак Україна у 2014 році підписала угоду про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС) і утворила зону вільної торгівлі (ЗВТ) з країнами-членами ЄС. Слід зазначити, що українські цукерки та інша продукція кондитерської галузі за якістю давно вже відповідають євростандартам, але просуванню на ринку ЄС заважало високе ввізне мито (до підписання ЗВТ, Україна застосовувала до Євросоюзу мито у розмірі 5-10%, а в євроні сумарна ставка мита на продукцію українського виробника сягала 35-40%). На даний момент мито для продуктів кондитерської галузі відмінене, що сприяло поглибленню економічної співпраці з ЄС. У зв'язку з лібералізацією торгівлі України з ЄС підприємства галузі в 2014 році дещо збільшили свої поставки до Латвії, Польщі, Німеччини та Естонії. Загалом експорт товарів кондитерської галузі у країни ЄС у 2014 році становив 50 млн. доларів, що свідчить про достатньо високу конкурентоспроможність вітчизняної кондитерської галузі та її спроможність збільшити експортні поставки на європейський ринок і витримати конкурентний тиск з боку імпорту на внутрішньому ринку. Разом з тим, не слід забувати про загрози входження національного товаровиробника на ринок ЄС: продукцію кондитерської галузі можна продавати тільки через торговельні мережі, а у кожній країні є 4-5 гравців, які контролюють всю велику роздрібну торгівлю. На думку експертів, якщо українським кондитерам вдасться у короткостроковий період, в певних асортиментних рядах зайняти свої позиції, то упродовж 5-7 років вдасться збільшити експорт до країн Європейського Союзу у вісім разів – до 400 мільйонів доларів у грошовому вираженні.

Юрик Наталія, Зяйлик Марія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНІ КОМАНДИ ТА ЇХ РОЛЬ У ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Зростаюча глобалізація, з одного боку, принесла ряд переваг підприємствам, котрі працюють на міжнародних ринках, а з іншого боку – ускладнила їх завдання, оскільки доводиться враховувати існування різноманітних культур з їхніми звичаями, традиціями та цінностями. Те, що можна з легкістю здійснювати на національному ринку, де культурні особливості відомі, зовсім по іншому проявляється міжнародному рівні. Тут підприємство має справу із представниками різних культур, які думають, розмовляють і ведуть справи

зовсім іншим, незвичним нам способом, що призводить до різного роду виникнення проблем та конфліктів. Виправдані на батьківщині методи та інструменти менеджменту не функціонують за кордоном, або функціонують лише частково. Цей факт також ускладнює організацію і формування всіх заходів підприємства. Будь-яка міжнародна економічна діяльність – у межах відкриття філії, злиття та поглинання, створення спільного підприємства або ведення експортної діяльності – обов'язково підлягає впливу змінних культурних детермінантів. Вітчизняна наука приділяє дуже мало уваги цій проблемі з точки зору ведення міжнародного бізнесу, зокрема поведінковим аспектам працівників таких підприємств.

У результаті міжнародного співробітництва дедалі частіше виникає потреба найму висококваліфікованого персоналу на міжнародному ринку праці й інтеграція його у культурно неоднорідні групи, наприклад: команда управлінців на спільному міжнародному підприємстві; група, яка займається просуванням продукту на різні ринки світу; група, яка відповідає за розробку інтегрованої європейської стратегії; група топ-менеджерів та інші [1, 198 с.].

В сучасній складній економічній ситуації, яка склалася на світовій арені особливо гостро зросла взаємозалежність європейського внутрішнього ринку та інших світових ринків, що призвела до того, що усі її учасники змушені дотримуватися міжнародних вимог щодо забезпечення зростання професійного рівня персоналу та налагодження міцних, вигідних виробничих взаємовідносин. На сьогоднішній день у всіх сферах, зокрема суспільного та політичного життя країни, стало модним трендом запрошувати до участі в різних проектах представників не тільки різних політичних партій, але й іноземних відомих громадських діячів та політиків в якості радників, замісників та керівників міністерств та відомств. Думки аналітиків та експертів в цьому питанні різні та неоднозначні. Одні вважають, що це призведе до обезцінювання власної інтелектуальної еліти, інші – що це дозволить, використавши іноземний досвід професіоналів своєї справи, скоріше та якісно, без будь-якого їх власного інтересу та вигоди, реалізувати задумані проекти і втілити їх у вітчизняну практику.

Саме тому формування інтернаціональних команд, до яких належать представники різних країн, незалежно від того, в якій формі і на якому рівні вони створені, стане вирішальним чинником конкурентоспроможності організації та країни в цілому як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. До формування інтернаціональних команд потрібно підходити з позиції дотримання принципу групової динаміки. З огляду на це, добираючи в команду членів, передусім необхідно враховувати: ставлення до ієрархічності

влади, формування мети, стратегічної орієнтації, мотивації; ставлення до часу; шляхи вирішення конфліктів; здатність до самоорганізації [2, 360 с.].

Наприклад, у процесі міжкультурної взаємодії представники однієї культури та менталітету орієнтуються на особливий для певної культури спосіб вирішення проблеми чи конфлікту, тому що їх сприймають як наперед визначені й однакові всюди. Це призводить до непорозуміннь тому, що такий підхід не відповідає уявленням представників інших культур. Ще більше ускладнюється ця ситуація через те, що культурні відмінності часто ігнорують під час спільної роботи групи та підприємство не вживає ніяких заходів для забезпечення взаєморозуміння у групі.

Поряд з цим основним чинником забезпечення високоефективної роботи інтернаціональної команди – залучення місцевих та закордонних фахівців, здатних глобально, далекоглядно, творчо та самостійно мислити. Варто звернути особливу увагу на найважливіші критерії оцінки ефективності діяльності такої команди, а саме: стиль управління керівника команди; розподіл функцій, обов'язків і владних повноважень між членами команди; вирішення проблем, налагодження комунікаційного процесу, прийняття рішень і дотримання норм поведінки; професійне зростання членів команди, що передбачає вдосконалення набутих вмінь та навичок та підвищення рівня компетенції її членів.

Отже, створення інтернаціональних команд дозволить не тільки вийти підприємствам з кризового стану, вирішити потребу у висококваліфікованому персоналу, але й реалізувати багато міждержавних бізнесових проєктів, які прискорять реалізацію реформ та інтеграційні процеси в Україні.

Список використаних джерел:

1. Куриляк В.С. Міждержавний менеджмент / В.С. Куриляк. – Тернопіль : Астон. – 2004. – 239 с.
2. Bargmann A. Nationale Kuitur / A. Bargmann – Unternehmungskultur. In: Die Unternehmung. – 1990. – Vol. 44. – p. 360 – 370.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**«ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ
У СЕРЕДОВИЩІ ГЛОБАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО
ПРОСТОРУ»**

*Матеріали Всеукраїнської наукової конференції за міжнародної участі
(Тернопіль, 6 травня 2015р.)*

Відповідальні за випуск

Панухник О. В. – д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та фінансів;
Константюк Н. І. - к.е.н., доцент, науковий секретар конференції

Комп'ютерна верстка Константюк Н. І.

Дизайн обкладинки Ониськів В. О.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори.

Видавництво «Тайп». Свідоцтво № від
46000, м.Тернопіль, вул. Чернівецька, 44б
тел. (0352) 52-61-61